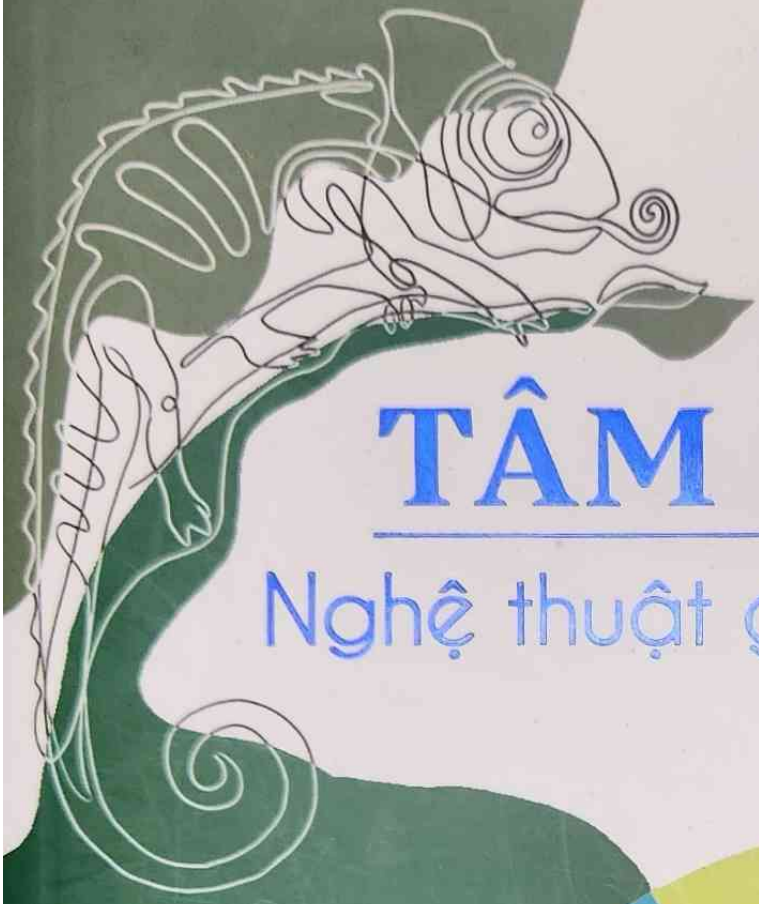
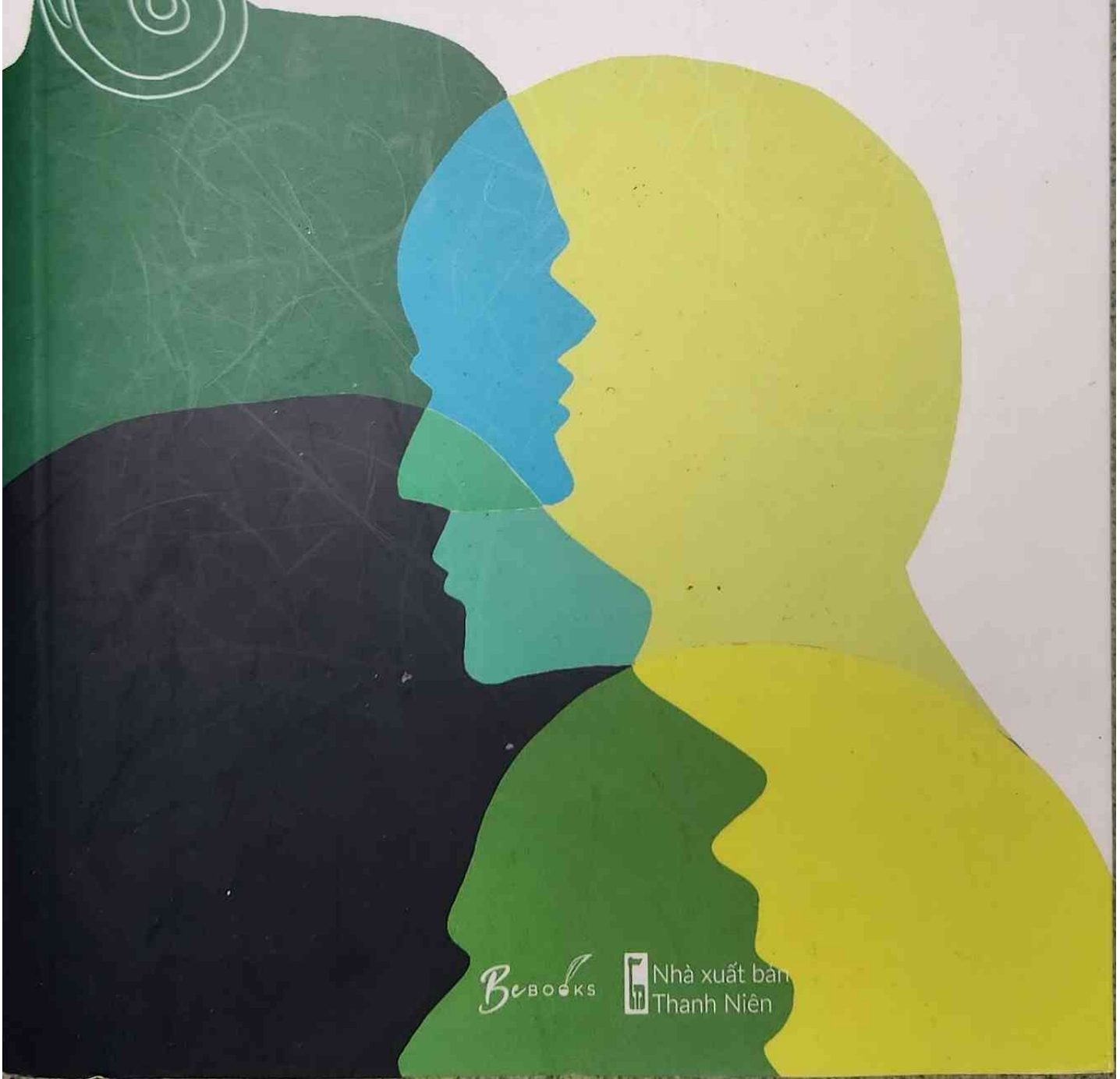
Trần Lộ



TÂM LÝ HỌC

Nghệ thuật giải mã hành vi

Trần Cẩm Ninh dịch



BeBOOKS
Nhà xuất bản Thanh Niên

MỤC LỤC

Lời nói đầu 7

Chương 1 Chiến lược đọc suy nghĩ bằng cách nhìn thấu ý đồ 12

Chương 2 Chiến lược đọc suy nghĩ qua nhận biết mối quan hệ 49

Chương 3 Chiến lược đọc suy nghĩ để nắm bắt cảm xúc 86

Chương 4 Chiến lược đọc suy nghĩ qua ngôn ngữ cơ thể 127

Chương 5 Chiến lược đọc suy nghĩ qua biểu cảm trên khuôn mặt 152

Chương 6 Chiến lược đọc suy nghĩ qua thói quen sống 171

Chương 7 Chiến lược đọc suy nghĩ qua tính cách 191

Chương 8 Chiến lược đọc suy nghĩ qua sở thích 215

Chương 9 Chiến lược đọc suy nghĩ qua ngôn ngữ nói chuyện 235

Chương 10 Thuật đọc suy nghĩ qua việc nhìn thấu lời nói dối 259

Tải ebook tại tvn-eb.com

Chương 11 Chiến lược đọc suy nghĩ bằng thủ đoạn moi được lời nói thật 279

Chương 12 Chiến lược đọc suy nghĩ thuyết phục người khác 296

Chương 13 Chiến lược đọc suy nghĩ qua việc giành được hảo cảm 316

Chương 14 Chiến lược đọc suy nghĩ để có được sự tín nhiệm 337

Chương 15 Chiến lược đọc suy nghĩ chi phối lòng người 361

Chương 16 Chiến lược đọc suy nghĩ khéo léo từ chối 382

Chương 17 Chiến lược đọc suy nghĩ hóa giải thái độ thù địch 407

Chương 18 Chiến lược đọc suy nghĩ tránh gây thù kết oán 426

LỜI NÓI ĐẦU

Lòng người, có lẽ là thứ thay đổi khó đoán nhất trên thế giới này. Hầu như ai cũng có thể nhìn thấy biểu cảm và hành động của người khác, nhưng rất ít người có thể nhìn thấu được tâm lý của họ. Giống như loài tắc kè hoa nhờ màu sắc tự vệ có thể né tránh kẻ địch, hay như loài bướm lá khô mọc đôi cánh mê hoặc kẻ thù, thì con người cũng rất thích ngụy trang suy nghĩ của bản thân, cất giấu tận nơi sâu thẳm, không dễ dàng bộc lộ mặt chân thực.

Khi nhân viên nhìn thấy sếp đều tỏ ra thận trọng, tận tụy, không ngại khó nhọc, nhưng bình thường chưa chắc họ đã như vậy. Nhân viên kinh doanh khi đối mặt với khách hàng, mặt mũi tươi cười nghênh đón, tinh thông sở trường nói khoác, nhưng sản phẩm rốt cuộc tốt hay tệ, hoàn toàn không có cách nào phân biệt. Nam nữ khi yêu luôn thích nói những lời hẹn thề dù cho "sông cạn đá mòn" cũng sẽ không thay đổi, nhưng cuối cùng có thật lòng hay không, chỉ có chính bọn họ mới biết.

Với sự phát triển nhanh chóng như hiện nay, có những người vì theo đuổi lợi ích, thỏa mãn dục vọng của chính mình mà thường lừa gạt, đấu đá lẫn nhau. Muốn có chỗ đứng trong xã hội này, nếu không biết cách nhìn lòng người, tất nhiên sẽ bị lừa gạt, hãm hại hoặc phản bội, bị người khác giẫm đạp xuống tầng thấp nhất.

Vì vậy, điều chúng ta thực sự cần là trong thời gian ngắn có thể khai thác "Ma pháp" - suy nghĩ thực sự trong lòng người khác, nó chính là "Thuật đọc suy nghĩ".

Thuật đọc suy nghĩ bắt nguồn từ người Gypsy thần bí, cổ xưa. Nghe nói phù thủy Gypsy thông qua một quả cầu thủy tinh nhỏ là có thể cảm nhận được suy nghĩ thực sự trong lòng người đối diện, cho dù anh ta nham hiểm, gian xảo, ăn nói văn vẻ như thế nào.

Cách nói này nghe có vẻ hơi mang sắc thái mê tín, nhưng trên thực tế, quả thật tồn tại loại thuật đọc suy nghĩ thần kỳ này, nó thuộc tâm lý học, nhưng có hiệu quả hơn so với tâm lý học thông thường. Vận dụng thuật đọc suy nghĩ, chúng ta có thể thông qua quan sát biểu hiện bên ngoài, thần thái, ngôn từ, hành vi của người khác để phân tích, phán đoán suy nghĩ thực sự trong lòng đối phương, thậm chí tính cách và phẩm hạnh của họ.

Trần Kiều vốn là giám đốc phòng nhân sự của một công ty thương mại, sau khi trở thành người phụ nữ của gia đình, bà thường đi cùng chồng tới một vài nơi quan trọng gặp khách hàng.

Một hôm, Trần Kiều cùng chồng và một vị khách hàng lớn là tổng giám đốc Lưu đi đánh tennis. Họ chơi vô cùng thoải mái, nhưng lúc nghỉ giải lao, Trần Kiều đột nhiên quan sát thấy sắc mặt tổng giám đốc Lưu có chút mệt mỏi.

Nhờ sự nhắc nhở của Trần Kiều, chồng cô ấy có ý tốt hỏi han tình trạng sức khỏe của tổng giám đốc Lưu, tổng giám đốc Lưu cười nói không sao, chỉ là do gần đây công việc quá bận, có chút mệt mỏi. Rất nhanh sau đó, cả ba người lại quay về sân bóng.

Thấy trời dần tối, Trần Kiều kéo chồng sang một bên, lặng lẽ nói cho anh biết: "Hôn nhân của tổng giám đốc Lưu có thể có vấn đề."

"Sao em biết?" Chồng Trần Kiều vô cùng kinh ngạc.

"Anh nhìn tổng giám đốc Lưu tuy gượng cười nhưng thực tế ánh mắt anh ấy không hề có chút vui vẻ nào." Trần Kiều phân tích với chồng: "Hơn nữa, trên ngón áp út của anh ấy có dấu vết đeo nhẫn, độ tuổi này của anh ấy, có thể đeo nhẫn trong một thời gian dài, vậy có lẽ là nhẫn cưới."

Dựa theo cách nói của Trần Kiều, sau khi đánh tennis xong, chồng Trần Kiều mời tổng giám đốc Lưu tới quán trà gần đó. Trong

môi trường yên tĩnh, thư giãn, tổng giám đốc Lưu cuối cùng đã bỏ đi sự phòng bị trong lòng, nói ra phiền não rằng ông vừa ly hôn, Trần Kiều và chồng nhẫn nại khuyên giải.

Từ đó, tổng giám đốc Lưu đối với chồng Trần Kiều không chỉ thêm tín nhiệm trong chuyện làm ăn, mà vấn đề riêng tư cũng có đủ sự ăn ý ngầm. Đối với "công thần" Trần Kiều, người góp phần rất lớn tạo nên được mối quan hệ này, chồng cô ấy từ đáy lòng càng bội phục hơn.

Sở dĩ Trần Kiều có thể thông qua quan sát sắc mặt, hiểu rõ tình trạng gần đây của tổng giám đốc Lưu là nhờ công lao to lớn của việc nắm được kỹ xảo Thuật đọc suy nghĩ. Người bình thường nhìn thấy khách hàng nói cười vui vẻ, chắc chắn không ngờ đối phương lúc này đang bị phiền não bởi chuyện ngoài kinh doanh. Còn Trần Kiều thông qua vận dụng quy luật "sức hút của Trái Đất" trong thuật đọc suy nghĩ, tài tình phán đoán được trên thực tế tổng giám đốc Lưu đang giả vờ cười, vì thế tiếp tục suy đoán mọi vấn đề anh ấy gặp phải.

Quy luật "sức hút của Trái Đất" chính là: Khi một người có tâm trạng vui vẻ, cảm xúc dâng cao, có ý đồ hành động, từ nét mặt đến động tác đều chống lại sức hút của Trái Đất, lông mày giương lên, khóe mắt và khóe miệng vểnh lên, cả người vươn thẳng. Ngược lại khi tâm trạng chán nản, sa sút, bất lực, cả người khom xuống, khóe mắt và khóe môi đều trễ xuống.

Còn tiêu chuẩn nhận định cười thật hay vờ cười nằm ở quy luật "sức hút của Trái Đất": Một người cười vì thực sự vui vẻ, không những khóe miệng và khóe mắt nhướng lên, mà trong mắt cũng tràn ngập nét cười. Còn người vờ cười tuy khóe miệng đang cười, song xung quanh đôi mắt không hề có cảm giác cười.

Đương nhiên trong cuộc sống, nét mặt và động tác của con người đều sẽ khá thả lỏng, không nghiêm túc dồn hết tâm trí như trong công việc. Do đó, trong Thuật đọc suy nghĩ cũng có rất nhiều kỹ xảo đơn giản, nhanh chóng phán đoán mọi suy nghĩ trong lòng người khác.

Trương Bân đưa em gái đi xem mắt. Sau khi bước vào quán cà phê, Trương Bân liền phát hiện mắt em gái sáng lên, rõ ràng có hứng thú với thanh niên ngồi trên ghế sô pha.

Người thanh niên ấy có vẻ vô cùng cởi mở, khéo miệng, không ngừng chăm sóc hai anh em Trương Bân. Em gái Trương Bân mới đầu hơi ngại ngùng, sau khi nói chuyện một hồi liền thả lỏng, nghiêng người về phía trước, tập trung tán gẫu. Nhưng Trương Bân phát hiện, người thanh niên này tuy nói chuyện rất nhiệt tình, nhưng từ đầu đến cuối đều khoanh tay trước ngực, hơn nữa tư thế ngồi của cậu ta tuy ngay ngắn nhưng hai chân vô tình hướng về phía cửa bên trái.

Em gái rất có hứng thú với thanh niên này, lộ rõ ý tứ muốn tiến thêm một bước qua lại với cậu ta, song Trương Bân lại khuyên cô nàng, đoán chừng cậu thanh niên kia không mấy hứng thú với cô.

"Không thể nào!" Em gái hoàn toàn không tin, "Em và anh ấy nói chuyện rất hợp, có rất nhiều điểm chung mà, hơn nữa anh ấy hoàn toàn không hề thể hiện không thích em!"

Sau khi người giới thiệu hỏi ý cậu thanh niên kia, liền nói cho em gái Trương Bân biết, ngoài gặp gỡ cô, người thanh niên đó còn gặp vài người khác, bây giờ đang có hứng thú với một cô gái trong số đó và đã xác định chính thức qua lại với cô ấy.

Sở dĩ Trương Bân có thể phán đoán người thanh niên đó không hứng thú với em gái mình, chủ yếu do vận dụng Thuật đọc suy nghĩ, có thể nhìn ra tâm tư từ hành vi của anh ta. Phải biết rằng, cơ thể của con người dễ tiết lộ bí mật nội tâm hơn so với lời nói, nét mặt. Chàng thanh niên đó từ đầu đến cuối khoanh tay trước ngực, là biểu hiện kháng cự; còn động tác hai chân anh ta hướng ra phía cửa cũng thể hiện một điều, đó là tuy bề ngoài anh ta nhiệt tình song nội tâm lại hy vọng nhanh chóng rời đi. Tóm được suy nghĩ chân thực đằng sau hai hành vi này, Trương Bân tự nhiên có thể kết luận chuyến đi xem mắt của em gái mình lần này không bệnh mà chết.

Tải ebook tại tvn-eb.com

Quá trình này có vẻ rất thần kỳ, nhưng phân tích ra không hề khó, do đó ai cũng đều có thể nắm chắc được Thuật đọc suy nghĩ. Vận dụng thuật này vào trong cuộc sống và công việc sẽ có tác dụng khiến người khác kinh ngạc.

Trên thực tế, Thuật đọc suy nghĩ bắt nguồn từ tâm lý học, vậy nên có thể dựa trên những lý luận vừa uy tín lại kỳ diệu của tâm lý học để đọc suy nghĩ của người khác. Cuốn sách cố gắng kết hợp tri thức tương ứng tâm lý học cùng mỗi một kỹ xảo của Thuật đọc suy nghĩ để độc giả hiểu, đồng thời cũng biết tại sao lại như vậy.

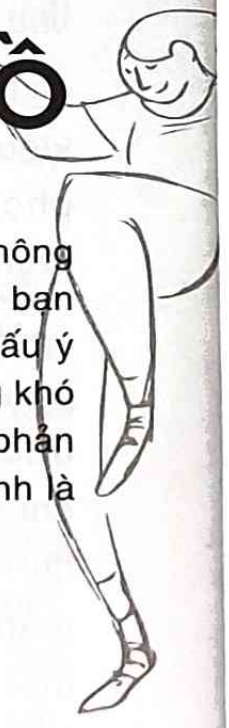
Cuốn sách này sử dụng ngôn ngữ thẳng thắn, hài hước, các ví dụ điển hình, sinh động, cho độc giả thấy hiện tượng tâm lý học có liên quan mật thiết với cuộc sống, đồng thời thông qua phân tích tường tận, giải thích kỹ xảo đọc suy nghĩ đơn giản, hữu ích.

Ngoài ra, cuốn sách còn dạy con người nền tảng cơ bản của việc đọc hiểu lòng người, cộng thêm kỹ xảo làm thế nào phá tan phòng tuyến tâm lý con người, khiến độc giả có thể nắm chắc toàn cục trong mối giao tiếp giữa người với người.

Vì vậy, nắm vững những Thuật đọc suy nghĩ này, bạn có thể phát hiện cuộc sống dường như đã mở ra một trang mới tinh trước mắt bạn. Trước đây, bạn không nhìn thấy lòng người, thậm chí cảm thấy mù mịt, thì giờ đây khi đứng trước những người có tính khí cổ quái hoặc trước tình trạng khó đối phó khác, bạn hoàn toàn có thể tìm được kỹ xảo tương ứng trong cuốn sách, thoải mái ứng phó. Từ đó, bạn không những sẽ không rơi vào trò lừa gạt, ngược lại có thể như cá gặp nước, vạn sự như ý trong bất kỳ mối quan hệ nào.

Chương 1

CHIẾN LƯỢC ĐỌC SUY NGHĨ BẰNG CÁCH NHÌN THẤU Ý ĐỒ



Khi bạn không nhìn thấu nội tâm của bạn bè, không nhìn rõ ý đồ của cấp trên, chắc chắn có vô số lần bạn cầu xin Thượng đế ban cho bạn "dị năng" nhìn thấu ý đồ người khác. Trên thực tế loại dị năng này không khó học, mỗi một loại tâm lý đều sẽ phát sinh một loại phản ứng nhỏ (microexpression), mà phản ứng này chính là nội dung của chương này.

Phản ứng đóng băng:
Dạy bạn làm thế nào quan sát gương mặt đóng băng

Nguồn gốc của phản ứng đóng băng là thông tin có cường độ nhất định và tính không thể dự đoán kích thích, đương sự cần đóng băng để tự bảo vệ, đồng thời suy nghĩ động tác tiếp theo. Phản ứng đóng băng là một trong rất nhiều bản năng động vật còn sót lại của con người, vì vậy chúng ta thậm chí có thể tìm thấy phản ứng đóng băng ở rất nhiều loài động vật.

Đại đa số sinh vật có xương sống dưới điều kiện nào đó đều sẽ xuất hiện sự trì trệ trong tiết tấu vận động, loại trì trệ này được gọi là phản ứng đóng băng. Linh dương khi ngửi được mùi máu, dù có đang chui trong đám cỏ cũng sẽ ngẩng đầu lên, nhạy bén quan sát bốn phía. Nó sẽ nhìn chăm chăm phương hướng có mùi và điều chỉnh hơi thở. Khi xác định có nguy hiểm, nó sẽ co người lại, căng chặt các cơ, hít một hơi, phần chân chạy theo hướng ngược lại. Chỉ cần sư tử lộ diện, linh dương sẽ chạy trốn nhanh như chớp.

Xem xét tỉ mỉ lịch sử tiến hóa sinh vật đa dạng sẽ phát hiện sự tiến hóa của mỗi một loại sinh vật đều có hai nguyên tắc: Theo đuổi lợi ích và né tránh tổn hại. Đối với sự tiến hóa của việc né tránh những tổn hại, thường có nhiều hướng khác nhau: Ngựa càng chạy càng nhanh để trốn sư tử, đây là lựa chọn cách chạy trốn; khủng long thằn lằn sấm tiến hóa ra mũ sắt có sừng to lớn, sắc bén để phòng ngự cái miệng lớn của khủng long Allosaurus, đây là lựa chọn cách chiến đấu. Nhưng còn có một loại tiến hóa, là bản năng của tất cả sinh vật có xương sống, hơn nữa vĩnh viễn không xóa bỏ, đó chính là lựa chọn cách đóng băng. Thậm chí,

có những thủ đoạn né tránh tổn hại chủ yếu của sinh vật chính là đóng băng, để phối hợp đóng băng, nó tiến hóa ra khả năng ngụy trang khiến người khác kinh ngạc, ví dụ như tắc kè hoa.

Phản ứng đóng băng của con người cũng tương tự vậy, nó đã in sâu vào trong bản năng của chúng ta. Nhưng khác với động vật, con người khi tiếp nhận thông tin hay phản ứng của cảm xúc thường đa dạng, phức tạp hơn nhiều. Vì vậy, phản ứng đóng băng của con người tuyệt đối không chỉ là thủ đoạn né tránh tổn hại. Phản ứng đóng băng của con người chia thành đóng băng ngắn và đóng băng dài.

Đóng băng ngắn

Do nguyên nhân nào đó, con người đã xuất hiện sự trì trệ trong tiết tấu vận động đi ngược lại trạng thái bình thường, nếu loại trì trệ này kéo dài trong thời gian ngắn, hơn nữa chỉ dừng trong tiềm thức, gọi là phản ứng đóng băng ngắn, cũng là đóng băng tiềm thức. Phản ứng đóng băng ngắn đồng thời có hai nguyên nhân: Nguyên nhân thứ nhất là, những kích thích bên ngoài khiến con người nảy sinh sự bất ổn về mặt cảm xúc, dẫn tới đóng băng ngắn. Nguyên nhân thứ hai là, bản thân đương sự nảy sinh sự bất ổn về mặt cảm xúc nào đó dẫn tới phát sinh đóng băng.

Thực ra nguyên nhân thứ nhất chính là cảm xúc kinh ngạc. Khi sự kích thích của nguồn thông tin đạt đến cường độ nhất định, phản ứng đóng băng ngắn xảy ra: mắt mở to, mống mắt[1] giãn, đồng tử co lại, miệng há ra, xuất hiện thở gấp, vận động tứ chi trở nên trì trệ đột ngột, phần lớn phát ra trợ từ ngữ khí nghi vấn ngắn, đơn giản, đơn âm tiết.

Khi mọi người có kiến thức cụ thể hơn với việc nhận biết nguồn thông tin, đóng băng ngắn sẽ phát sinh sự thay đổi, ví dụ như: Khi nguồn thông tin phù hợp với quan điểm thẩm mỹ của đương sự

[1] Mống mắt là một cấu trúc mỏng, hình tròn nằm trong mắt, có công dụng điều chỉnh đường kính và kích cỡ của đồng tử, cũng chính là lượng ánh sáng đi đến võng mạc. (Mọi chú thích trong cuốn sách đều của người dịch).

thì sẽ xảy ra phản ứng theo đuổi, tán tỉnh; khi nguồn thông tin tạo nên sự uy hiếp với người trong cuộc, thì có thể xuất hiện phản ứng chiến đấu hoặc phản ứng trốn chạy; khi nguồn thông tin chung chí hướng với người trong cuộc, sẽ xảy ra phản ứng đồng ý...

Đóng băng ngắn do kinh ngạc tạo nên có thể xem như động tác chuẩn bị xuất phát khi chạy. Khi đương sự nhận được đủ sự kích thích thông tin, chắc chắn sẽ xảy ra phản ứng đóng băng. Đương nhiên, việc luyện tập nhất định sẽ làm giảm bớt phản ứng đóng băng, nhưng chỉ cần bạn quan sát kỹ, thì nhất định sẽ phát hiện một số dấu hiệu nào đó. Nếu sự kinh ngạc duy trì quá lâu, rất có thể là đương sự cố tình tạo ra: Giả vờ kinh ngạc để tranh thủ thời gian suy nghĩ hành vi tiếp theo, giả vờ kinh ngạc để lừa dối, né tránh bị kiểm tra, v.v... Đương nhiên cũng có người sẽ kéo dài thời gian phản ứng đóng băng, để chứng minh "bản thân không hề bị đóng băng", đồng thời giữ vững phong thái.

Hồi nhỏ tôi từng đọc một cuốn tiểu sử tên là *"Nhật ký vệ sĩ"*, nghe nói tác giả là vệ sĩ bên cạnh Tưởng Giới Thạch, đã ghi chép lại một số việc của Tưởng Giới Thạch từ kháng chiến thắng lợi cho đến thời gian rút quân về Đài Loan. Sách kể rằng trong một lần nói chuyện của Tưởng Giới Thạch ở Nam Kinh, trong đám người có một sát thủ đột nhiên đứng dậy bắn súng về phía Tưởng Giới Thạch, viên đạn sượt qua người ông, sau đó sát thủ lập tức bị chế ngự. Cả quá trình, Tưởng Giới Thạch bình chân như vại. Hôm sau báo chí tán dương Ủy viên trưởng bình tĩnh, lâm nguy không sợ, tỉnh bơ khi núi Thái Sơn sụp đổ.

Còn vệ sĩ lại mỉm cười: "Khi ấy tôi ở bên cạnh lão già (cách gọi Tưởng Giới Thạch), mặt lão già trắng bệch, ông ấy không kịp phản ứng."

Bên cạnh sự kích thích từ thông tin bên ngoài, thì ý thức bản thân cũng sinh ra phản ứng đóng băng. Ví dụ, một suy nghĩ đột nhiên nảy ra - những người bị rối loạn ám ảnh cưỡng chế (OCD) chắc thấu hiểu sâu sắc điều này: Sau khi ăn mặc chỉnh tề xuống lầu, lại đột

nhiên cảm thấy hình như mình chưa khóa cửa, lập tức sững người, lại quay về nhìn xem có phải vậy không. Sững người, chính là phản ứng đóng băng ngắn mang tính tự phát. Thời gian đóng băng ngắn dưới tình huống này tương đối lâu, thường là để suy nghĩ.

Do hai loại phản ứng đóng băng ngắn này rất giống nhau, nên thường sẽ có người dùng một loại đóng băng để che đậy loại kia. Ví dụ, bạn đang đi trên đường cái cùng với bạn gái, đột nhiên cô ấy mở to mắt, sau đó lôi kéo bạn quay ngược lại, nói: "Thôi chết! Em làm rơi đồng hồ ở nhà rồi, anh đưa em về lấy nhé!" Cô ấy đang sử dụng đóng băng ngắn mang tính tự phát. Trên thực tế, người đàn ông đang đi tới từ phía đối diện có thể chính là một trong những người bạn trai cũ của cô gái, việc đóng băng của cô ấy đến từ sự kinh ngạc khi nhìn thấy bạn trai cũ, tiếp đó sợ hãi bạn và bạn trai cũ gặp mặt sẽ bị lúng túng, vì vậy lo lắng không yên kéo bạn đi hướng khác.

Khác biệt bề ngoài lớn nhất giữa phản ứng đóng băng mang tính tự phát và phản ứng đóng băng mang tính kích thích ở chỗ: Bộ phận mắt xuất hiện "phản ứng kinh ngạc" hay không, tức là mắt mở to, tròng đen nở ra, con ngươi hơi co lại. Ngoài điều này ra, không có khác biệt nào khác, vì thế muốn phân biệt đóng băng ngắn của đối phương thuộc loại nào, hãy nhìn chăm chú vào mắt của họ là có thể biết.

Đóng băng dài

Đối lập với đóng băng ngắn, đương nhiên là đóng băng dài. Đóng băng dài là chỉ đương sự khi nhận định nguồn thông tin có thể mang đến cho bản thân hậu quả tương đối đáng sợ ở một mức độ nhất định, cần thời gian dài đóng băng động tác của bản thân nhằm quan sát nguồn thông tin, né tránh nguồn thông tin mê hoặc, suy nghĩ làm thế nào đối phó với nguồn thông tin.

Sự khác biệt về mặt biểu hiện giữa đóng băng ngắn và đóng băng dài là thời gian ngắn dài của đóng băng. Mà sự khác biệt của bản chất nằm ở nguồn thông tin kích thích đương sự mạnh hay

yếu. Một đôi nam nữ trẻ tuổi yêu đương vụng trộm trong phòng ngủ, khi nghe thấy người đưa báo gõ cửa, thường hay kinh ngạc trong phút chốc, sau đó lờ đi tiếp tục thân mật; còn khi họ nghe thấy âm thanh xoay chuyển của ổ khóa, sẽ cực kỳ hoảng sợ, nín thở, bất động. Nín thở, bất động chính là trạng thái tiêu chuẩn nhất của đóng băng dài.

Khi nghiên cứu quan hệ giữa phản ứng đóng băng và cường độ nguồn kích thích, chúng tôi đã phát hiện một hiện tượng rất thú vị: Khi cường độ kích thích của nguồn thông tin tăng lên, đương sự tiến vào phản ứng đóng băng. Nếu tiếp tục nâng cao cường độ nguồn kích thích, đương sự sẽ phá vỡ phản ứng đóng băng, chuyển vào trạng thái phản ứng khác để đối mặt với nguồn kích thích. Thế nhưng sau khi cường độ kích thích của nguồn thông tin tiến vào trạng thái cao nhất, đương sự vẫn sẽ rơi vào trạng thái đóng băng dài, hay nói cách khác là choáng váng, sững sờ.

Cái thứ ba rất dễ hiểu, đóng băng xảy ra khi đôi nam nữ nghe thấy tiếng chuyển động của ổ khóa thuộc vào tình huống thứ nhất. Đến khi cô gái nghe thấy âm thanh bước vào phòng là cha mẹ mình, sẽ vô cùng hoảng sợ nhảy lên, vứt quần áo cho bạn trai, ra lệnh cậu ta nhảy khỏi cửa sổ chạy trốn, đây chính là phản ứng của đương sự khi kích thích nguồn thông tin tăng cao.

Thực ra, đóng băng dài do nguồn thông tin kích thích quá mạnh, xét từ hình thái phản ứng dường như giống hệt phản ứng kinh ngạc: mắt mở to, tròng mắt giãn ra, đồng tử co lại, miệng há to, thở gấp, động tác của cơ thể và phản ứng ngôn ngữ hoàn toàn chấm dứt, đóng băng.

Do nguồn thông tin kích thích quá mạnh, dẫn tới thời gian đương sự rơi vào trạng thái kinh hoàng, tổ chức cơ bắp của họ giây phút đầu tiên không thể gây ra phản ứng nào khác ngoài đóng băng. Rất nhiều lúc, đau buồn quá đỗi cũng sẽ dẫn đến loại hiệu quả này. Một người bạn thời đại học của tôi khi biết tin cha qua đời vì rượu qua điện thoại, mắt trợn trừng ít nhất 10 giây không nói một câu.

Loại đóng băng dài này rất nguy hiểm, nếu cảm xúc đương sự không thể giải tỏa trong thời gian dài sẽ tạo nên bệnh tâm lý nghiêm trọng. Nước Anh từng có trường hợp bệnh tâm lý như vậy: Một cô bé 6 tuổi chơi trong nhà, chính mắt chứng kiến quá trình cha mẹ bị kẻ thù tàn nhẫn phanh thây, camera của nhà cô bé cho thấy, cả quá trình cô bé mắt trợn trừng, miệng há hốc, không thể làm ra bất cứ động tác gì trong gần 10 tiếng đồng hồ, không thể giao lưu, không thể ăn uống. Bác sỹ lo lắng sức khỏe của cô bé, bèn tiêm thuốc an thần.

Sau khi tỉnh dậy, cô bé đã ăn được, hơn nữa còn có thể giao lưu đơn giản với người khác, nhưng mọi người kinh ngạc phát hiện, cô bé lại bị mù. Qua kiểm tra, cấu tạo sinh học phần mắt của cô bé hoàn toàn không bị tổn hại, nhưng do cảm giác bài xích mãnh liệt về mặt tâm lý, cô bé lựa chọn không nhìn thấy thế giới xấu xa và kinh khủng này nữa, vì vậy dẫn tới bị mù.

Bác sỹ tâm lý chỉ ra thuốc ngủ đó là thủ phạm đầu sỏ. Nếu cô bé sau khi kinh hãi có thể được người lớn hướng dẫn giải tỏa cảm xúc, vậy thì cô bé tuyệt đối sẽ không xuất hiện tình trạng bị mù.

Đóng băng không phải do kinh ngạc gây ra

Phản ứng đóng băng dài thường thấy trong cuộc sống luôn xuất hiện khi nguồn thông tin kích thích đạt tới mức độ nhất định. Nguyên nhân tâm lý của loại đóng băng dài này không phải kinh ngạc mà là tự ép buộc.

Ở thời cổ đại Trung Quốc, chế độ quỳ lạy khét tiếng thực ra chính là phản ứng đóng băng dài. Loại phản ứng này ép buộc bản thân ở mức độ lớn nhất, thể hiện sự vô hại của chính mình đối với cấp trên hoặc đế vương để đổi lấy vinh sủng.

Ngày nay, thực ra cũng có tình huống tương tự.

Mấy sinh viên đại học năm ba từng thực tập ở một công ty, để thể hiện sự coi trọng họ, ông chủ đưa họ tới ăn cơm ở một nhà hàng không tồi. Trong bữa ăn, cảm xúc mọi người dâng cao, ăn uống linh đình.

Đột nhiên điện thoại của ông chủ reo, sau khi nhận cuộc gọi, sắc mặt ông ấy sầm lại, nói bí mật công ty bị tiết lộ.

Thế là bầu không khí lập tức trở nên nguội lạnh, mọi người đều nín thở không dám nói chuyện, không khí giống như bị ngưng đọng. Không lâu sau, ông chủ phát hiện phản ứng của mọi người, lập tức xua tay, xoa dịu: "Mọi người tiếp tục đi, chuyện nhỏ mà, sẽ không tạo ra nguy hại gì với chúng ta."

Sau khi mấy vị quản lý hội ý, đã nói những lời điều tiết bầu không khí, bầu không khí lại được xoa dịu.

Nhìn xem, đây chính là phản ứng đóng băng dài kiểu tự ép buộc.

Khác với phản ứng đóng băng do kinh ngạc, đóng băng dài kiểu tự ép buộc sẽ không xảy ra đặc trưng điển hình của sự kinh ngạc. Mà là loại cứng ngắc trong thời gian dài:

Biểu cảm nghiêm túc, cẩn thận hơn, đồng thời cùng với sự thay đổi do tâm trạng thay đổi, nhưng sự cẩn thận cơ bản sẽ không thay đổi;

Tự ép buộc của cơ thể: Cơ bắp căng ra, thế đứng sẽ xuất hiện tình huống đút tay vào túi quần;

Ngôn ngữ theo chiều hướng cẩn trọng, cân nhắc từng câu từng chữ một cách cẩn thận;

Điều chỉnh hơi thở, không dám thở mạnh chính là loại tình trạng này.

Cho nên khi bạn nhìn thấy cấp dưới bị cấp trên trách cứ làm việc không hết mình, nếu cấp dưới thực sự như cấp trên nói, vậy thì người đó sẽ xuất hiện loại phản ứng đóng băng này. Nhưng nếu người đó thở hổn hển một cách mãnh liệt, không hề thể hiện sự yếu đuối, nhìn thẳng vào mắt sếp, vậy thì cấp trên rất có khả năng đã nghĩ oan cho họ, ít nhất, họ cho rằng cấp trên đã nghĩ oan cho mình.

Vì vậy, quay ngược lại, một người giả vờ đóng băng cũng rất dễ nhận ra: Biểu cảm của đối phương có cứng nhắc không, hơi thở có nhẹ hơn không, lời nói có câu nệ hay không, cơ thể có căng cứng hay không, liền có thể thấy.

Phản ứng chạy trốn:
Không trêu chọc nổi thì phải chạy trốn

Phản ứng chạy trốn tuyệt đối không tượng trưng cho sự nhút nhát của một người, mà dường như là một trong những bản năng tự nhiên của tất cả sinh vật có xương sống, loại bản năng này khiến người ta chạy trốn nguy hiểm, bảo vệ sự an toàn của con người từ trong tiềm thức. Đương nhiên trong rất nhiều tình huống, chuẩn bị bỏ chạy về mặt khách quan có thể khiến người khác càng tiếp cận nguồn thông tin phản ứng chạy trốn. Vì vậy, bạn nhất định phải căn cứ vào tình huống thực tế, cố gắng hết sức thu nhặt thông tin phản ứng nhỏ của người trong cuộc.

Tôi tin rằng mọi người chắc chắc không xa lạ gì với phim điện ảnh của Thành Long, đặc biệt là phần đánh đấm, khôi hài, hóm hỉnh, cơ trí, đã làm thay đổi hình tượng nhân vật chính xưa nay là rắn rỏi kiên cường của các bộ phim hành động trước đây và thành công mở ra một kỷ nguyên "đánh nhau bằng não". Vì sao có thể xuất hiện hiệu quả như vậy? Bản thân Thành Long khi phỏng vấn đã nói: "Bởi vì bình thường tôi đánh nhau cũng như vậy đó, một người tới thì tôi đánh, hai người tới thì tôi liều, ba người tới là tôi chạy!"

Thực ra, mỗi một người sau khi trải qua huấn luyện, đều có tiềm năng làm Thành Long, loại tiềm năng này chính là phản ứng chạy trốn cất sâu trong đáy lòng. Cái gọi là phản ứng chạy trốn chính là phản ứng tự nhiên khi sinh vật lẩn tránh sự vật có hại với bản thân, phản ứng chạy trốn của loài người cũng tương tự như vậy.

Phản ứng chạy trốn gần như là phản ứng phổ biến nhất trong thế giới tự nhiên, bởi vì bất luận là sinh vật đơn bào hay động vật có xương sống, chạy theo cái có lợi, tránh né cái có hại đều là kỹ năng

quan trọng nhất để sinh vật có thể tồn tại. Con người là kẻ kế thừa tốt nhất của phản ứng chạy trốn, thông qua đủ các loại kỹ năng, con người phát triển phản ứng chạy trốn trở nên phức tạp, thấu triệt hơn.

Phản ứng chạy trốn đơn giản nhất, rõ rệt nhất chính là sự né tránh của con người với đau đớn.

Khi bị vũ khí sắc bén làm cho bị thương, tay của bạn bắn ra theo phản xạ có điều kiện, để tránh vũ khí sắc bén tiếp tục làm tổn thương vết thương của bạn.

Nếu bạn từng tiếp xúc với việc sửa chữa điện, thì tiền bối hoặc thợ sửa nhất định sẽ nói cho bạn biết, khi dùng tay trực tiếp tiếp xúc với thiết bị điện để thử xem thiết bị có hiệu quả không, nhất định phải dùng mu bàn tay tiếp xúc với thiết bị điện. Bởi vì nếu thiết bị điện bị rò rỉ điện và khi dòng điện tấn công trúng bạn, bạn sẽ kéo tay theo hướng lòng bàn tay theo phản xạ có điều kiện. Nếu bạn dùng lòng bàn tay tiếp xúc với thiết bị điện, bạn có thể bị hút vào.

Thậm chí tôi từng nghe một câu chuyện cười như thế này: Thế hệ người già ngồi nói với nhau làm thế nào gây tổn thương khiến người khác đau nhất. Có người nói đánh vào đầu, có người nói dùng kim châm. Một ông cụ hút tẩu chỉ cái tẩu bằng đồng trong tay mình, cười nói: "Những điều các ông bà nói đều không được, nói cho mọi người biết, dí cái tẩu hơ nóng đỏ vào dưới nách là đau nhất." Mọi người ngạc nhiên vì sao là dưới nách, suy nghĩ một lát liền lập tức hiểu ra. Bởi vì dưới nách của con người khi có cảm giác đau đớn, mệnh lệnh theo phản xạ có điều kiện không phải là giơ cánh tay lên mà là kẹp chặt vào...

Bây giờ bạn có thể sẽ có nghi vấn như thế này: Không phải nói né xa nguy hiểm ư? Kẹp chặt cánh tay không hề khiến con người né xa cái tẩu hơ nóng, ngược lại càng chặt hơn... Điều này thực ra vừa vặn phản ánh phản ứng chạy trốn thực sự là phản ứng nhỏ không thể làm giả. Muốn biết vì sao, thì nhất định phải nghiên cứu một chút sự hình thành của phản ứng chạy trốn.

Đầu tiên, chúng ta nhìn lại định nghĩa của phản ứng nhỏ: Đây là một loại phản ứng bản năng, bắt nguồn từ biểu cảm, động tác, hành vi, ngôn ngữ phản xạ có điều kiện hoặc tiềm thức. Con người không thể thông qua thay đổi hoạt động ý thức đại não để kiểm soát phản ứng nhỏ, mà chỉ có thể tiến hành mô phỏng phản ứng nhỏ. Vậy thì phản ứng chạy trốn đương nhiên cũng bắt nguồn từ phản xạ có điều kiện và tiềm thức. Nói cách khác, là bản năng thói quen phi lý tính, trước cả lý tính, nó hình thành có lợi cho sự tiến hóa ngàn năm nay của nhân loại. Khi gặp sự vật có thể gây hại cho bản thân, con người sẽ hít một hơi thật sâu, cơ bắp căng cứng, các khớp tứ chi co lại, chuẩn bị chạy trốn hoặc tự bảo vệ mình, còn kẹp chặt cánh tay chính là quá trình tự bảo vệ mình: xương sườn rất yếu ớt, lại rất quan trọng, cho nên nhất định phải bảo vệ thật tốt.

Phản ứng chạy trốn do nguồn thông tin nguy hiểm, có những đặc điểm dưới đây:

Sắc mặt có xu hướng căng thẳng, bất an, sợ hãi;

Sẽ có phản ứng hít năng lượng dự trữ;

Do phần chân là khu vực thắng phanh của phản ứng chạy trốn, cho nên máu chảy xuống nửa dưới, sắc mặt trắng bệch;

Khi đứng, cơ thể nghiêng về phía nguồn thông tin;

Khi ngồi, phần chân căng cứng, để bản thân có thể đứng dậy chạy trốn bất cứ lúc nào;

Ngôn ngữ gấp gáp, khẩn trương, sẽ có sự né tránh mang tính qua loa.

Miêu tả bên trên có khiến bạn nghĩ tới cảnh như thế này không: Một người đi phỏng vấn không đủ tự tin, khi anh ta đối mặt với dáng vẻ nghiêm túc của giám khảo, không có từ nào hay hơn cụm từ "như đứng trên lửa, như ngồi trên đống than" để hình dung người đó. Trong cuộc sống, phần lớn người ở trạng thái căng thẳng, không đủ tự tin, lo lắng,... đều sẽ nảy sinh phản ứng

chạy trốn. Như đã nói phía trên, loại phản ứng chạy trốn này bắt nguồn từ né tránh tiềm thức đối với thông tin nguy hiểm của con người, nó chưa chắc có tác dụng, đôi khi thậm chí có tác dụng ngược (giống như phần nách kẹp tẩu bị hun nóng đỏ rực). Nhưng bạn càng căng thẳng, càng muốn chạy trốn, mà càng muốn chạy trốn, phần nách bị phá hỏng càng nặng. Vì thế, bạn phải nghĩ cách khắc phục sự tự ti và phản ứng chạy trốn của mình.

Thực ra, trừ phi tinh thần sụp đổ, bằng không, loại chạy trốn bởi nguồn thông tin mang tính uy hiếp này không phải chạy trốn thực sự, mà chỉ là chuẩn bị chạy trốn. Quan sát một người duy trì tư thế ngồi căng thẳng, bạn sẽ phát hiện ra rất nhiều dấu vết chuẩn bị chạy trốn: ngồi thẳng để tiện đứng lên; tay chống đỡ phần chân; hai chân hướng về sau điều chỉnh trọng tâm; mũi chân tiếp xúc với mặt đất, phần chân căng chặt chuẩn bị rời đi.

Thế nhưng cần phải rõ ràng là không phải tất cả sự rời đi đều là phản ứng chạy trốn.

Đương nhiên, ngoài những nguồn thông tin uy hiếp, còn có loại nguồn thông tin khác có thể gây ra phản ứng lẩn trốn với người trong cuộc, đây chính là nguồn thông tin khiến người khác phản cảm. Khác với phản ứng lẩn trốn nảy sinh từ nguồn thông tin uy hiếp, nguồn thông tin phản cảm không hề mang lại cho người khác cảm giác sợ hãi không thể chiến thắng.

Phản ứng lẩn trốn do nguồn thông tin phản cảm đủ mãnh liệt, giống hệt phản ứng đầy chán ghét.

Lông mày nhíu chặt;

Có chiều hướng nhắm chặt mắt;

Môi trên vểnh lên kéo theo khóe miệng cử động, hai bên miệng xuất hiện dấu ngoặc đơn;

Cả cơ thể hiện rõ một loạt động tác theo hướng lẩn trốn nguồn thông tin kiểu phản xạ có điều kiện, ví dụ ngửa ra sau, nghiêng đầu...;

Ngôn ngữ cũng xuất hiện một loạt cảm giác chán ghét.

Đây chính là phản ứng đầy chán ghét mà chúng ta nhắc đến trước đó. Đương nhiên trong đại đa số các tình huống, chúng ta sẽ không làm ra phản ứng đầy chán ghét này, bạn có thể tưởng tượng khi ông chủ của bạn đưa ra một quyết định ngu xuẩn, bạn có trực tiếp bày ra điệu bộ sắp buồn nôn đến nơi không? Đây cũng là vấn đề chỉ xã hội Trung Quốc thời nay mới có, con người rất thích đè nén tình cảm bình thường của chính mình, đến nỗi mỗi một người đều đeo mấy chiếc mặt nạ mà sống, đây cũng là nguyên nhân chúng ta nghiên cứu phản ứng nhỏ, hiểu rõ ý đồ thật sự của con người thông qua phản ứng vô thức.

Vì vậy, cho dù đã cố gắng hết sức kiềm chế nhưng khi nguồn thông tin phản cảm tồn tại, con người vẫn sẽ bất giác sinh ra phản ứng thú vị, có thể quan sát.

Tưởng tượng một chút, khi bạn đứng nghe một người phát biểu, nếu họ nói hay, rất có thể khiến bạn nảy sinh hứng thú, bạn đương nhiên sẽ hướng toàn bộ cơ thể về phía họ, như vậy, hai mũi chân của bạn tự nhiên chỉ về phía họ.

Nếu lời của người diễn thuyết khiến bạn cực kỳ chán ghét, nghe cũng không muốn nghe tiếp, thế nhưng vì yếu tố khách quan, bạn không thể quay người rời đi, thậm chí bạn nhất định phải tiếp tục vờ bày ra dáng vẻ tập trung tinh thần, lúc này bạn sẽ thế nào?

Đầu tiên, biểu cảm của bạn sẽ cứng ngắc do xung đột tâm lý: Bạn sẽ nở nụ cười lấy lòng, bởi vì người phát biểu này là cấp trên của bạn, nhưng trong lòng lại đang muốn người đó im miệng, cho nên lúc này nụ cười và sự tán dương của bạn đều cứng đờ. Nó thể hiện rõ ở chỗ miệng bạn đang cười, nhưng ánh mắt bạn không có bất cứ tình cảm tích cực nào.

Quan trọng hơn là mũi chân của bạn. Chúng ta vừa nhắc đến, khi bạn toàn diện chấp nhận người diễn thuyết, hai mũi chân của bạn sẽ hoàn toàn hướng về phía họ; nhưng khi bạn không kiên

nhẫn, một mũi chân của bạn sẽ hướng về phía khác. Như vậy, cơ thể và tầm nhìn của bạn vẫn có thể hướng về phía người phát biểu, nhưng cơ thể bạn kỳ thực đang chuẩn bị rời đi bất cứ lúc nào.

Ngoài mũi chân ra, tầm nhìn cũng là một tín hiệu lẩn trốn nguồn kích thích phản cảm. Dùng cách nói đơn giản dễ hiểu nhất mà nói, trước khi chúng ta lẩn trốn, sẽ chọn con đường dễ chạy trốn, vì vậy khi giao tiếp với người khác, tốt nhất là xem họ có luôn di chuyển tầm nhìn từ bạn sang hướng khác không.

Phương hướng đó không hẳn là tuyến đường chạy trốn của họ, nhưng chắc chắn xoa dịu cảm giác phiền muộn mang đến do những lời nhạt nhẽo của bạn.

Loại khả năng thứ ba tạo nên nguồn thông tin lẩn trốn là nguồn thông tin lo âu. Khác với nguồn thông tin uy hiếp và nguồn thông tin phản cảm, tính tồn tại và tiếp tục duy trì của nguồn thông tin lo âu rất mạnh. Khi hành vi lẩn trốn thành công né tránh uy hiếp và phản cảm, hai loại cảm giác này sẽ biến mất, chỉ cần việc khiến người ta lo âu không được giải quyết, cảm xúc lo lắng luôn tồn tại.

Xét từ góc độ khác, cũng có thể coi nguồn thông tin lo âu thành phản ứng của con người với sự vật lo âu, lo âu là cảm xúc của "tự chuốc lấy khổ", nguồn thông tin nằm trong nội tâm của chính mình.

Đương nhiên bất luận như thế nào, trọng điểm mà chúng ta trình bày nằm ở phản ứng lẩn trốn phát sinh từ lo âu. Loại phản ứng lẩn trốn này có những đặc điểm sau:

Biểu cảm lo lắng, nghiêm túc;

Tư tưởng không tập trung, thực tế lúc này phản ứng lẩn trốn mà đương sự chủ yếu dùng là đại não, chức năng ngôn ngữ cũng trở nên yếu đi ở một mức độ nhất định;

Động tác lẩn trốn của cơ thể do không có đối tượng lẩn trốn cụ thể, vì thế xuất hiện lẩn trốn kiểu phân tán, hoạt động không theo quy tắc.

Về việc lo lắng chạy trốn, động tác mang tính tiêu biểu nhất chính là bước đi. Bước đi là một trong những hoạt động không có tính mục đích nhất, loại không theo quy tắc này cũng khắc họa rất tốt tính đặc thù của tâm lý lo lắng. Nguồn kích thích lẩn trốn không tồn tại cụ thể, cho nên mượn sự di chuyển không theo quy tắc để trốn tránh nội tâm, hoặc giúp cho suy nghĩ.

Mà tốc độ bước đi và mức độ lo âu này tỷ lệ thuận. Nghe nói Karl Heinrich Marx[1] có một chỗ ngồi quen thuộc trong thư viện hoàng gia ở Anh, mỗi lần ông gặp phải vấn đề học thuật thì sẽ đi ven bàn của vị trí ấy để suy nghĩ, lâu dần, bên cạnh bàn tạo ra một đường rãnh. Sau này ông ấy đột nhiên đổi môi trường, khi tiếp tục bước đi, do không có đường rãnh đó, suýt nữa ngã nhào.

Thường xuyên hút thuốc thực ra cũng là một loại lẩn trốn. Lỗ Tấn nói cai nghiện là cai một loại tư thế, kỳ thực chính là mượn tư thế hút thuốc không có cảm giác phương hướng, không có ý nghĩa để tiến hành chạy trốn tư thế thói quen thông thường.

[1] Karl Marx là một nhà triết học, nhà kinh tế học, nhà sử học, nhà xã hội học, nhà lý luận chính trị, nhà báo và nhà cách mạng người Đức gốc Do Thái.

Phản ứng tán thành:
Người tán thành cũng chia ra thật lòng và giả dối

Nguồn gốc tâm lý của phản ứng tán thành là cảm giác đồng ý tích cực đối với nguồn thông tin, do phản ứng tán thành thỏa đáng sẽ khiến đối phương nảy sinh hảo cảm, vì vậy rất nhiều người quen với việc giả vờ tạo ra phản ứng tán thành. Muốn phân biệt phản ứng tán thành của một người là thật hay giả, "có tự nhiên không" là mấu chốt. Phản ứng tán thành thật sự, ngôn ngữ, động tác tứ chi, nét mặt nhất định rất hài hòa, mà phản ứng tán thành giả luôn luôn khôi hài, khoa trương.

Phản ứng tán thành là khi đương sự tán thành với người nào đó hoặc sự vật nào đó, họ sẽ xuất hiện loạt phản ứng nhỏ một cách tự nhiên với nguồn thông tin.

So với phản ứng đóng băng, chạy trốn, tấn công thì phản ứng tán thành là biểu hiện của phản ứng tích cực. Nguyên nhân dẫn đến tâm lý này là: Đương sự có thái độ tán thành tích cực đối với nguồn kích thích. Bạn nghe được đồng nghiệp nhắc tới một điểm rất thú vị; bạn nghe thấy bạn bè trình bày một kiến giải chính trị rất hay; bạn đọc được trên báo một bình luận phim, bình luận sách rất hợp với suy nghĩ của bạn; các bậc thầy ở Trung Quốc thời cổ đại, nhìn thấy học trò có thể viết *"Lễ ký - đại đồng"* bằng chữ Khải[1] một cách cẩn thận... họ sẽ đều thực hiện một động tác mang tính biểu trưng: trong ngữ cảnh tác phẩm văn cổ, họ gọi đó là hàm thủ (gật đầu); Hán ngữ hiện đại lại gọi là điểm đầu (gật đầu).

Gật đầu là động tác cơ bản nhất của phản ứng tán thành. Đương nhiên văn hóa khác nhau, dẫn tới mức độ biểu đạt ý cũng

[1] Khải thư hay chữ khải, còn gọi là chân thư, chính khải, khải thể và chính thư, là phong cách viết chữ Hán ra đời muộn nhất, do đó đặc biệt phổ biến trong việc viết tay và xuất bản hiện đại.

khác nhau: Ở Ấn Độ, mọi người lắc đầu bày tỏ khen ngợi, gật đầu lại bày tỏ "được rồi"; ở Đông Á, người Trung Quốc và người Nhật Bản lại thích gật đầu bày tỏ "đúng vậy, tôi biết rồi, tôi không phản đối"; còn người Mỹ gật đầu lại là động tác khi hỏi thăm, bày tỏ đồng ý và câu nói khẳng định tích cực.

Trước khi Bill Clinton bị oanh tạc bởi scandal, từng nói trên tiệc chiêu đãi phóng viên: "Tôi hoàn toàn không hề xảy ra quan hệ gì với người phụ nữ này", nhưng khi đó quả thật ông ấy luôn gật đầu: Cũng chính là nói, ông ấy phản ứng kiểu tán thành, song lại nói phủ định, căn cứ vào đó có thể nhận định ông ta đang nói dối.

Nguồn gốc hình thái của phản ứng tán thành trong tự nhiên là sự vâng lời. Hầu như tất cả các động vật xương sống khi bày tỏ nghe theo đều sẽ khom lưng chào hỏi. Con người đến nay vẫn giữ nguyên thói quen hành vi cúi chào, mà gật đầu thực ra chính là thể đơn giản hóa của cúi chào, cường độ nghe theo không mạnh như cúi chào, nhưng tương tự như một loại tán thành.

Trong phản ứng hoàn toàn tán thành, đương sự sẽ nảy sinh cảm giác vô cùng vui sướng với nguồn kích thích, vì vậy phản ứng hoàn toàn tán thành là thứ đi kèm phản ứng vui sướng. Biểu cảm đó có đặc điểm cơ bản của phản ứng vui sướng:

Lông mày giãn ra có hình cong tự nhiên, trán bằng phẳng, thư giãn;

Mí mắt dưới nhô ra, nâng lên, xuất hiện rãnh nếp nhăn, chỉ nụ cười mới có;

Mí mắt trên hơi hơi khép hờ, kết hợp với mí mắt dưới khiến phần mắt có xu hướng nhắm lại;

Do cơ bắp phần xương gò má cử động, dẫn tới khóe miệng nhếch lên, gò má sẽ lồi lên, cằm dưới đương nhiên sẽ hoàn toàn mở rộng về hai phía, tạo nên nếp nhăn rãnh dài chỉ có khi cười to.

Đồng thời phản ứng hoàn toàn tán thành lực gật đầu lớn hơn. Lực gật đầu thực tế chính là bộ máy điều chỉnh mức độ của phản ứng tán thành. Hồi nhỏ, khi cha mẹ nói với tôi "Nếu nghe lời thì mẹ sẽ mua cho con một con Transformer", tôi gật đầu rất mạnh hơn nữa biên độ còn cực lớn.

Đương nhiên, gật đầu cũng có hàm ý khác. Do gật đầu là thể đơn giản hóa của cúi chào vì thế nó gánh vác công dụng của cúi chào ở một mức độ nhất định: Hỏi thăm. Mặc dù lực biểu đạt không mãnh liệt, thái độ cũng không kính cẩn ngoan ngoãn như vậy, nhưng lại vừa may trở thành cách chào hỏi giữa những người bình đẳng. Động tác này thường đi kèm ngước mắt. Nói chung khi chào hỏi với người có thân phận ngang mình, thậm chí thấp hơn trong trường hợp không chính thức sẽ có động tác ngược với gật đầu, bởi vì động tác này nhiều lúc sẽ thể hiện rõ sự thiếu nghiêm túc.

Ngoài nét mặt và động tác cổ, tư thế cơ thể mở rộng cũng biểu đạt thái độ tán thành ở mức độ nhất định. Giơ hai tay ra, mở rộng lồng ngực đều là minh chứng mở rộng cơ thể.

Người làm công việc có tính chất đẩy mạnh tiêu thụ đặc biệt sẽ quan sát lời lẽ sắc mặt: Khi khách hàng lắng nghe ý kiến của bạn, nếu chính diện hướng về phía bạn, chứng minh họ đang nghiêm túc lắng nghe; nếu ôm hai cánh tay một cách thoải mái, chứng minh họ đang suy nghĩ; nếu cơ thể đối diện bạn, chứng minh họ rất tán thành sản phẩm bạn quảng cáo, hoặc rất tán thành con người bạn.

Phản ứng tán thành có thể tích trữ như vàng không? Đáp là có. Không ít người, đặc biệt người không có sự tự tin cho rằng, nếu đối phương tán thành mình, nhất định sẽ cho mình biết, như vậy họ chắc chắn sẽ giao tiếp với tôi nhiều hơn khi tôi nói chuyện. Vì vậy, một khi không nhận được sự cổ vũ bằng ngôn ngữ rõ ràng từ đối phương, sẽ càng nói càng không đủ sức, cuối cùng sự việc mười phần chỉ nói tám phần.

Phải biết rằng không nói không có nghĩa đối phương không tán thành với bạn, điều này rất có thể là do tính cách, địa vị khiến họ như vậy, tôi đã từng gặp một người như thế, đó là cấp trên hồi tôi đi làm thêm vào kỳ nghỉ một năm trước khi tốt nghiệp, một vị giám đốc họ Lữ.

Giám đốc Lữ bình thường quen đeo cặp kính đen, khi đi làm cũng không tháo xuống, nghe các tiền bối nói, ngoài ông chủ chưa ai từng nhìn thấy cặp mắt của giám đốc Lữ. Vị cấp trên như vậy, thân là cấp dưới, tôi không tránh được có chút sợ hãi, bình thường với đồng nghiệp có nói có cười, nhưng khi giám đốc Lữ xuất hiện, mọi người lập tức nín thở trầm ngân, ai làm việc người nấy.

Khi ấy, tôi từng nghĩ qua một đề án hay, nhưng do vẫn là thực tập sinh, không có địa vị tham gia cho nên không thể đề xuất đề án này. Vì vậy chỉ có thể mặt dạn mày dày đi tìm giám đốc Lữ, trình bày đề án của tôi với ông ấy. Trong quá trình trình bày, giám đốc Lữ từ đầu đến cuối đều ôm vai, tôi không nhìn thấy động tác cơ thể khác, không nhìn thấy ánh mắt của ông ấy, đôi kính đen lạnh lùng che giấu hết tất cả mọi sự cổ vũ có thể tồn tại.

Với tâm lý như vậy, tôi run rẩy tổng kết báo cáo của mình. Vốn tưởng tiếp theo sẽ là sự coi thường thậm chí phê bình, song không ngờ, giám đốc Lữ hạ tay xuống, gật đầu với tôi, nói một câu đơn giản: "Rất tốt, đi làm đi!"

Khi ấy đầu óc tôi gần như không hoạt động, ngốc nghếch hỏi một câu: "Hả?"

Giám đốc Lữ dường như nhìn tôi một cái qua kính đen, "Tôi nói, đi làm thử xem."

Tôi "à" một tiếng, vội vàng rời khỏi văn phòng giám đốc. Chiều hôm đó, tổ mỹ thuật có một vị biên tập mỹ thuật tới chỗ tôi, nói giám đốc Lữ kêu cô ấy đến, hơn nữa thông báo cho tôi, giám đốc Lữ còn cho tôi rất nhiều quyền hạn tài nguyên công ty mà thực tập sinh không có.

Nhìn xem, phản ứng tán thành của nhiều người xảy ra rất muộn, đặc biệt là những người duy trì sự uy nghiêm của họ.

Vì vậy, nhìn theo cách khác có thể thấy phản ứng tán thành cũng mang đến sự cổ vũ cho người khác. Khi bạn lắng nghe lời của vãn bối, đồng thời khiến cậu ta tự tin nói tiếp, đừng ngại bày ra dáng vẻ của phản ứng tán thành. Cho dù trong lời nói của cậu ta có vấn đề, tốt nhất cũng phản bác cậu ta bằng hình thức của phản ứng tán thành. Ví dụ nói: "Cách nghĩ của cậu rất hay, nhưng có nên bàn bạc thêm không?"

Đương nhiên, khi bạn muốn duy trì sự uy hiếp, đừng ngại học giám đốc Lữ một chút. Nói chung, uy hiếp và tán thành, bạn cần dựa vào hoàn cảnh tự mình lựa chọn.

Tải ebook tại tvn-eb.com

Phản ứng khoe khoang:
Vì sao động vật xòe lông?

Khoe khoang có nguồn gốc từ mong muốn của con người được người khác khẳng định, công nhận. Hy vọng người khác coi trọng mình, hy vọng bản thân mình có thể giành được sự tán thưởng của người khác, nhờ đó hoàn thành sự phát triển năng khiếu bản thân. Thông thường, phản ứng khoe khoang không phải ai cũng có, chỉ có kiểu người khao khát được người khác tán thành một cách mạnh mẽ mới có thể khoe khoang. Mà sự phát triển năng khiếu bản thân càng dựa dẫm vào cách nhìn nhận của người khác, thì phản ứng khoe khoang càng mãnh liệt.

Khi chúng ta tán thành người khác, thì sẽ xảy ra phản ứng tán thành. Khi chúng ta khao khát người khác tán thành, thì sẽ thể hiện ra ngoài sự tán thành ấy, loại hành vi bày tỏ này chính là phản ứng khoe khoang. Sự nảy sinh khoe khoang có liên quan rất lớn tới tính cách con người, có những người có lẽ cả đời sẽ không khoe khoang điều gì, nhưng có những người cả đời lại sống chỉ để khoe khoang.

Đầu tiên, nhất định phải nhấn mạnh khoe khoang không phải tâm lý tiêu cực, không tốt. Con tuần lộc có mũi xanh, vì không được đồng bọn công nhận liền rời xa bầy đàn, cuối cùng vì buồn rầu mà chết. Trên thực tế, cảm giác tán thành là bản năng của động vật bầy đàn. Loài mèo là sinh vật mang tính xã hội không cao, không cần công nhận, cho dù chủ nhân làm gì, nó đều có dáng vẻ không quan tâm. Nhưng chó thì lại không như vậy, phần lớn chó hoàn toàn mê luyến chủ nhân xoa đầu và xoa cằm để cổ vũ, khích lệ. Rất nhiều nhà sinh vật học cho rằng động vật họ Chó tiến hóa hơn động vật họ Mèo, lý do của cách nói khích lệ chúng là: động vật họ Chó có tính xã hội mạnh hơn.

Sự hình thành tâm lý khoe khoang có ba điều kiện: vật khoe khoang, sự khẳng định của người khác, đối tượng khoe khoang.

Vật khoe khoang: Vật tự cho rằng tích cực, có thể được mọi người công nhận. Chú ý vật khoe khoang không nhất định là sự tồn tại khách quan nào đó, cũng có thể là một loại hành vi, một loại phẩm hạnh. Tôi từng xem tiết mục truyền hình dạng thảo luận, đã mời mấy học giả, chuyên gia, chủ đề liên quan đến *"Giúp người làm niềm vui có nên mong đền đáp nào đó không"*, đồng thời đã mời mấy khán giả bình thường tham gia thảo luận. Những khán giả này khi đứng lên trình bày, người dẫn chương trình tiết mục đơn giản thuật lại, ví dụ "Tôi cảm thấy giúp người làm niềm vui không nên mong đền đáp." Tiếp theo là bắt đầu thao thao bất tuyệt miêu tả mình đã từng giúp đỡ ai, vào năm nào. Đây thực ra chính là một loại khoe khoang phẩm hạnh và hành vi.

Sự khẳng định của người khác: Nếu thỏa mãn với sự tự đắc, vậy thì chính là kiểu người chỉ thông qua ý thức về bản thân liền có thể đạt được thỏa mãn; mà sinh vật xã hội hóa mạnh nhất là con người, nó chỉ đơn giản là một bản năng cần được tán thành. Chỉ có điều, có những người dựa vào ý thức về bản thân liền có thể thu được sự thỏa mãn của trạng thái tâm lý, còn phần lớn con người lại càng cần sự tán thành của người khác. Người trước do chỉ cần ý thức về bản thân, cho nên làm việc luôn đơn thuần hơn, thận trọng hơn, cũng không dễ dàng bị bên ngoài quấy nhiễu. Còn người sau thực ra là trạng thái của phần lớn mọi người, cần sự tán thành của người khác, mới có thể hoàn thành ý thức về bản thân.

Đối tượng khoe khoang: Khi đương sự ở một mình, sẽ không nảy sinh cảm xúc khoe khoang; cảm xúc khoe khoang chỉ tồn tại khi người khác tồn tại, bằng không khoe khoang cho ai xem?

Sự khoe khoang tự đắc

Tự đắc là tiền đề của cảm xúc khoe khoang, khi một người chuẩn bị khoe khoang bản thân thông qua vật khoe khoang, nhất định có một quá trình vật khoe khoang khẳng định bản thân, phản ứng nhỏ sinh ra từ quá trình này chính là phản ứng tự đắc.

Phản ứng tự đắc cũng chính là sự dương dương tự đắc chúng ta bình thường vẫn nói, vui sướng là cảm xúc cơ bản của phản ứng này, khẳng định cái tôi là nền tảng của phản ứng tự đắc. Tổng hợp hai loại tâm lý này có thể thấy sự dương dương tự đắc luôn tồn tại trong cuộc sống của chúng ta. Có thể miêu tả phản ứng ấy như sau:

Phần miệng mím lại, hơi hơi mở ra, hình thành dấu ngoặc đơn lớn;

Mí mắt hơi nhắm lại;

Lông mày nhướng lên;

Trán ngước lên, có thể nhìn thấy nếp nhăn mảnh, nhỏ;

Trạng thái cơ thể cũng phơi bày sự thả lỏng và khoan khoái;

Mỉm cười và tự tin chính là dương dương tự đắc.

Bất kỳ ai, khi khẳng định một vật nào đó của bản thân đều sẽ có phản ứng tự đắc hoặc ít hoặc nhiều, loại phản ứng này là tiền đề của khoe khoang. Nhưng nếu đương sự không thỏa mãn với loại tự đắc này, đồng thời cần người khác tán thành, vừa vặn người khác có mặt, vậy thì tạo nên ba điều kiện quan trọng của khoe khoang, tâm lý khoe khoang từ đó nảy sinh.

Sự khoe khoang ấy đơn thuần lại trọn vẹn, biểu cảm vẫn dừng ở sự tự đắc, động tác cơ thể lại có tính phô bày mãnh liệt. Khoe khoang suy cho cùng chính là một lần triển lãm hoặc thúc đẩy tiêu thụ: Đưa vật khoe khoang cho tất cả mọi người xem, do đó phản ứng khoe khoang phần lớn cũng là cách mở rộng. Nếu là một vật thì bày vật này ở chỗ tất cả mọi người đều có thể nhìn thấy; nếu là

giải thích một việc nào đó thì sẽ bày ra tư thế xa cách, lạnh lùng, hống hách, hùng hổ, nhằm khiến tất cả mọi người đều nghe thấy lời mình nói.

Khoe khoang kìm nén

Ở phương Đông, khoe khoang không được số đông tán thành, mọi người vẫn cho rằng không nên đắc ý thái quá. Vì vậy, đại đa số mọi người đều sẽ che đậy sự khoe khoang, hơn nữa khi khoe khoang họ thường sẽ căng thẳng, điều này khiến sự khoe khoang đơn thuần rất khó xảy ra. Con người sẽ kiếm chế bản thân khi khoe khoang, hơn nữa trước khi khoe khoang thường xuất hiện sự thăm dò và kiềm chế bản thân.

Quán cà phê tôi thường tới có một đám thanh niên yêu thích nghệ thuật, tôi cũng nằm trong số đó. Có một lần, tôi vác theo cây đàn ghi ta mới được bạn tặng đến quán. Mấy người vừa uống cà phê vừa bình luận về cây đàn ghi ta của tôi. Lúc này, một anh chàng xưa nay chỉ thích khoe khoang hỏi tôi: "Gỗ Veneer à?" (đàn gỗ Veneer khá nổi tiếng và quý giá).

Tôi nói: "Đúng!" Anh ta "À" một tiếng rồi không nói nữa.

Sau này, người bạn khác của tôi kể rằng, nếu khi ấy cậu trả lời "không phải", cậu ta sẽ nói cho cậu biết, cây đàn của cậu ta là gỗ Veneer.

Nhìn xem, đây chính là kìm nén đối với khoe khoang, một sự khoe khoang đầy đơn thuần thì nên nói thẳng với tôi: "Tôi có một cây đàn gỗ Veneer." Dân chơi Bắc Kinh cổ, khi khoe khoang đều có phong độ này. Họ nghịch chiếc nhẫn đeo ở ngón tay cái, lọ thuốc hít, lồng chim, chai đựng dế, quả hạnh đào, bầu hổ lô... Khi bạn khiêm tốn thỉnh giáo, họ sẽ chỉ ra cho bạn cái gì, tốt ở đâu, phải bình phẩm, thưởng thức như thế nào. Nhưng một khi họ lấy ra bảo bối của mình, tuyệt đối sẽ không nói nhiều hơn một từ, bày ra trước, nét mặt ung dung, thong thả, bạn phải tự mình thưởng thức, tôi không thể mèo khen mèo dài đuôi.

Phản ứng đố kị:
Người mất cân bằng trong lòng thì nét mặt động tác cũng khó có thể cân bằng

Sự hình thành và cơ chế phát triển của tâm lý đố kị là từ ngưỡng mộ tới căm thù, từ căm thù tới tấn công. Mà một loạt phản ứng đố kị cũng tuân theo quỹ đạo này. Vì vậy tâm lý đố kị luôn đa dạng. Đây là một loại cảm xúc cực kỳ phức tạp, tuy có thể dễ dàng quan sát được nhưng rất khó quan sát triệt để nguồn gốc của nó.

Chỉ mấy hôm trước, khi tôi đang nấu cháo điện thoại với vợ sắp cưới ở tỉnh khác, đầu bên kia điện thoại đột nhiên xuất hiện giọng nói của bạn cùng phòng cô ấy, rất không khách sáo nói với vợ chưa cưới của tôi: "Nếu nói chuyện điện thoại lâu, xin hãy ra hành lang, cậu như vậy sẽ ảnh hưởng tới việc học tập của người khác."

Sau khi nghe thấy những lời nói này, tôi có chút phẫn nộ, phòng ngủ đại học vốn chính là nơi thoải mái, muốn đọc sách học tập thì có thể tới phòng tự học, liền nói với vợ chưa cưới: "Em đưa điện thoại cho cô ấy, anh nói với cô ấy một chút."

Ai ngờ vợ chưa cưới lại ngoan ngoãn khoác thêm quần áo bước ra ngoài hành lang, nói với tôi: "Bạn cùng phòng này bình thường là một người rất hiền hòa, nhưng hôm nay vừa thổ lộ thất bại với một đàn anh nghiên cứu sinh năm ba, vì vậy không muốn thấy đôi tình nhân anh anh em em..."

Người bình thường hiền hòa, sau khi thổ lộ thất bại liền không muốn nhìn thấy đôi tình nhân anh anh em em, vì sao chứ? Rất đơn giản, đấy là bởi vì một loại phản ứng tâm lý mang tên đố kị.

Con người đều có dục vọng, dục vọng là nguyên nhân cơ bản nhất của tất cả mọi hành vi con người hành sự. Cấp bậc của dục

vọng có cao có thấp, dục vọng cấp thấp là do sinh lý, nhu cầu cần thiết, ví dụ như ăn no mặc ấm; dục vọng cấp cao lại là yêu cầu được tinh thần hóa sinh ra sau khi thỏa mãn dục vọng cấp thấp, ví dụ mọi người tán thành, ý thức về bản thân, nhu cầu thuộc về linh hồn. Học thuyết nhu cầu nhân loại của Abraham H. Maslow[1] trình bày rõ chính là vấn đề này.

Thế nhưng cho dù ngày nay khoa học tự nhiên phát triển, khoa học nhân văn hưng thịnh, nhu cầu của loài người cũng không dễ dàng được thỏa mãn, đặc biệt là nhu cầu cấp cao. Khi nhu cầu không thể thỏa mãn bèn chuyển hết mọi cảm xúc tiêu cực sinh ra do khát khao không được thỏa mãn sang cho người có cảnh ngộ tương tự mình nhưng lại có được sự thỏa mãn na ná hoặc tương đồng với mình, tâm lý này chính là sự đố kị. Biểu hiện cơ bản của phản ứng đố kị là thù ghét.

Thù ghét và nôn nóng là cảm xúc mà tất cả phản ứng đố kị đều có thể xảy ra, đương sự do các loại nguyên nhân dẫn tới dục vọng không thể thỏa mãn, vì vậy sẽ căm ghét những người tương đối hạnh phúc. Có một số cửa hàng tạp hóa cạnh nhau, một trong số đó nằm ở góc phố, còn những cửa hàng khác chỉ là những cửa hàng bán lẻ ven đường. Mọi người có một tâm lý rất kỳ quái, khi mấy cửa hàng như vậy đồng thời tồn tại, nếu không có tiêu chuẩn phân biệt, đại đa số mọi người sẽ luôn chọn cửa hàng ở góc phố mà không phải cửa hàng bán lẻ ven đường, dường như bởi vì góc phố nhìn có vẻ độc đáo hơn. Bất luận như thế nào, cửa hàng tạp hóa ở góc phố cũng luôn kinh doanh phát đạt, còn mấy nhà bên cạnh thì lại vắng vẻ, tiêu điều.

Có lần, một vị khách đến mua thảm điện, đầu tiên đã tới cửa hàng vắng vẻ, ưng một mẫu rồi, nhưng sau khi hỏi giá cả lại không bỏ tiền mua. Tiếp tục bước vào cửa hàng góc phố, hỏi qua giá tiền liền lấy thảm điện mẫu tương tự.

---

[1] Abraham (Harold) Maslow là một nhà tâm lý học người Mỹ. Ông được thế giới biết đến qua mô hình nổi tiếng Tháp nhu cầu và được coi là cha đẻ của tâm lý học nhân văn (humanistic psychology).

Đây kỳ thực là tâm lý rất bình thường của khách hàng: So sánh giá cả giữa các nhà.

Nhưng việc nhỏ này đã khiến các bà chủ của những cửa hàng vắng khách cảm thấy tức giận, sau khi nhìn thấy khách cầm thảm điện từ cửa hàng tạp hóa ở góc phố bước ra, lập tức đuổi theo mắng khách hàng một trận. Khách hàng dường như tính khí cũng không vừa, hơn nữa cảm thấy mình chẳng có gì sai, liền quay người cãi nhau với bà ta một trận. Tận mắt thấy xung đột sắp lên cao, chủ cửa hàng tạp hóa gốc phố liền ra khuyên can để không ảnh hưởng tới việc buôn bán.

Việc khuyên can này không có ích gì, cuối cùng khiến bà chủ đó tức giận, thuận tay vớ cái chảo có cán, ném vào chủ cửa hàng tạp hóa góc phố. Chủ cửa hàng này bỗng chốc bị chảo đập trúng, hôn mê tại chỗ, bệnh viên giám định bị chấn động não mức độ nhẹ.

Sau khi báo án, cảnh sát lập tức đến hiện trường lấy chứng cứ, nếu theo trình tự tư pháp, nhất định phán bà chủ cửa hàng kia tội gây thương tích nhẹ, ít ngồi tù ba năm. Nhưng chủ cửa hàng nằm viện dường như đồng ý hòa giải, việc này cũng không náo loạn tới toàn án, nhưng bà chủ này không tránh được tội phá hoại.

Do đố kị nhà bên cạnh kinh doanh tốt, cho nên tính khí càng ngày càng nóng nảy, đây chính là một mặt căm thù và nóng nảy của phản ứng đố kị. Thực ra, đối tượng căm thù của bà chủ này vốn dĩ là cửa hàng bên cạnh, nhưng do phải cùng kinh doanh, cho nên bà chủ tạm thời kiềm chế sự căm ghét đối với họ, chuyển sang xả hận lên đối tượng khác - vị khách hàng kia.

Sau đó chủ cửa hàng tạp hóa góc phố ra can ngăn, điều này khiến bà chủ cửa hàng vắng khách không kiềm chế được, liền có hành vi tấn công sau đó. Hành vi tấn công cũng là phản ứng điển hình của tâm lý đố kị.

Cổ ngữ có nói: *"Cây cao đón gió, tất bị quật đổ; đụn đất nhô cao trên bờ, tất bị nước cuốn; đức hạnh cao hơn mọi người, tất bị dèm*

pha" đã phản ánh một nguyên lý tâm lý học phổ biến: Con người rất dễ sinh ra lòng đố kị đối với những người thành công hơn mình, xuất sắc hơn mình, được cưng chiều hơn mình, mà lòng đố kị này bạo phát qua các cách như oán giận, giành giật, gièm pha, hãm hại, vu khống, phá hoại, âm mưu đâm sau lưng v.v..., có thể biến tướng thỏa mãn phản ứng đố kị về mặt tình cảm, khiến tâm lý đạt được trạng thái cân bằng tạm thời.

Hận thù và nóng nảy sinh ra do đố kị bình thường đều có thể xảy ra tấn công, có lúc là ngôn ngữ, có lúc là tấn công trực tiếp bằng bạo lực. Đương nhiên có lúc khi căm ghét không thể chuyển thành tấn công thực tế, thì đã có một cách thức khác - khinh thường.

Đôi khi bạn sẽ tóm được những phản ứng điển hình trên gương mặt người trong cuộc: nhếch mép, nhíu mày, cười chế giễu. Thực ra đây là tâm lý "không ăn được nho thì chê nho xanh". Nhưng trên thực tế, đương sự có phản ứng khinh thường trước tiên trong lòng nhất định đã công nhận đối tượng đố kị mới nảy sinh đố kị.

Hai năm nay, điện thoại iPhone trở thành biểu tượng trào lưu cho thanh niên tại Trung Quốc. Nhưng đồng thời cũng có rất nhiều thanh niên thể hiện phản cảm với điều này, nói "iPhone có gì hay ho", "thứ vớ vẩn đầy đường"... Với thanh niên nói như vậy, mua một chiếc iPhone tặng cậu ta, xem cậu ta có vui mừng hay không.

Con người có tâm lý đố kị là bình thường, nhưng để mặc đố kị kéo dài, biến đố kị thành cách tấn công thực tế, điều này rất nguy hiểm. Cách tốt nhất kiềm chế đố kị có hiệu quả, kỳ thực rất đơn giản, có thể chia thành hai bước: Thứ nhất, bạn phải hiểu bản thân muốn gì, vì sao có thể đố kị; thứ hai, muốn ăn táo thì ăn, muốn dùng Táo (iPhone) thì cố gắng làm việc, đố kị vĩnh viễn sẽ không cho bạn bất kỳ quả táo nào, chỉ có thể cho bạn quả ác.

Phản ứng tấn công:
Trước khi động thủ, luôn có một vài dấu hiệu

Tâm lý chĩa mũi nhọn là nguồn gốc tâm lý của phản ứng tấn công. Nói chung, hai người có sự giao thoa xã hội đều sẽ nảy sinh tâm lý chĩa mũi nhọn. Nhưng sự phát triển của tình hình và sự khác biệt tính cách của đương sự sẽ khiến tâm lý chĩa mũi nhọn này càng ngày càng mãnh liệt, dần dần biến thành tâm lý tấn công thực tế. Sau khi tâm lý này chuyển hóa thành hành động thực tế, thì có phản ứng tấn công.

Con người khi gặp nguồn thông tin uy hiếp, nếu nguồn thông tin uy hiếp quá lớn, tới mức bản thân không thể tiếp nhận, sẽ xuất hiện phản ứng đóng băng hoặc chạy trốn. Nhưng khi đối mặt với thông tin uy hiếp vẫn có thể xuất hiện một loại cảm xúc "bạn muốn chiến đấu thì chiến đấu", đây chính là phản ứng tấn công.

Có quan điểm cho rằng giận dữ là tiền đề chuẩn bị của phản ứng tấn công. Nhưng cách nói này tồn tại vấn đề. Quả thật, phản ứng tấn công cực đoan nhất là phẫn nộ, phản ứng phẫn nộ có thể khiến cơ thể bất giác tiến vào trạng thái chiến đấu: Lông mày nhăn lại, mí trên mở ra, mí dưới co lại, cơ má siết chặt, cánh mũi nở to, môi mím chặt hoặc môi trên hơi nhướng lên, cằm dưới hơi hếch lên, môi dưới hơi trễ ra, khóe miệng xịu xuống, răng nghiến chặt vào nhau, phần đầu cúi xuống, cơ thể nghiêng về trước, cơ bắp siết chặt, có thể xuất hiện nắm đấm.

Tâm lý phòng thủ và tấn công cực đoan đều có thể xuất hiện sự phẫn nộ nhưng điều này không phải tuyệt đối. Trên thảo nguyên châu Phi, một con sư tử đực chuẩn bị săn mồi sẽ thể hiện sự phẫn nộ khủng khiếp nhường nào với linh dương?

Đương nhiên trong cuộc sống, sự tấn công của con người không phải dựa vào cắn xé hay chém giết, nhưng bản năng săn bắt chiến đấu của con người vẫn sót lại trong gen của chúng ta. Cơ quan mạnh nhất của sư tử là miệng há to như chậu máu, vì thế báo hiệu cho sự tấn công của động vật họ Mèo luôn là dựng lông nhe răng, phản ứng chiến đấu của nó cũng chủ yếu ở bộ phận khuôn mặt. Nhưng con người có vũ khí sắc bén nhất là tay, cho nên phần lớn phản ứng tấn công chiến đấu của con người có liên quan tới tay.

Phản ứng tấn công mang tính định hướng trực tiếp nhất, thường thấy nhất của con người thực ra chính là dùng tay chỉ vào người khác. Bất luật nơi nào, người nào, chỉ cần họ dùng tay chỉ về phía bạn, nói rõ kỳ thực họ đã xuất hiện tâm lý chiến đấu đối với bạn.

Thời trung học tôi có một nhóm bạn, một bạn học nam với tôi, còn có một bạn học nữ, ba chúng tôi thường chơi cùng nhau.

Thực ra bạn học nam này khi đi học thì luôn thích bạn học nữ, nhưng lúc ấy kẻ không hiểu sự đời như tôi không hề phát giác, thường mặt dày tụ tập với họ. Sau khi tốt nghiệp, tôi và bạn học nam đó uống rượu với nhau, cậu ta mới kể cho tôi chân tướng, đồng thời chỉ tay vào tôi nói một cách bất đắc dĩ: "Nếu không phải cậu cứ luôn làm cái bóng đèn, có thể hai chúng tôi sớm đã thành đôi rồi."

Cậu ta chỉ tay vào tôi, thực ra có ý chỉ trích, đây chính là một loại tấn công. Đương nhiên điều này không hề cản trở tình bạn giữa tôi và cậu ta. Điều tôi muốn nói cũng là điểm này, trong cuộc sống, cảm xúc giữa người với người tuyệt đối không hề đơn thuần, bạn nhất định không thể kỳ vọng bạn thân, người yêu của bạn một mực đối tốt với mình bạn, đây là điều không thể; bạn cũng không thể một mực tốt với họ. Vì vậy, trong cuộc sống khi bạn phát hiện phản ứng nhỏ của họ có tấn công, trách móc, từ chối thậm chí chán ghét đối với bạn, nhất định đừng vì thế liền kết luận đối phương không coi bạn là bạn bè.

Quay trở lại vấn đề chính, chỉ tay về phía người khác là phản ứng tấn công trực tiếp nhất. Tuy nhiên, việc chỉ tay còn có lúc bị chi phối bởi các trường hợp thể hiện phép lịch sự. Chú ý, khi bạn giới thiệu ai đó, cũng sẽ dùng động tác và cử chỉ này. Vì thế nhất định phải chú ý hoàn cảnh, nơi chốn, để hiểu vấn đề, tránh rập khuôn.

Đương nhiên, có một kiểu người không nằm trong phạm vi có thể quan sát đánh giá của chúng ta. Có một thành ngữ *"Sư tử vồ thỏ, cũng dùng hết sức"*. Ý nghĩa câu này là cho dù sư tử đang rình bắt thỏ, cũng sẽ dốc toàn lực. Điều này đã chứng minh tinh túy của tâm lý tấn công: Phản ứng tấn công đơn thuần, không hề pha lẫn phản ứng khác thì chắc không có tạp niệm. Hết thảy mọi suy nghĩ của người tấn công đều đặt ở việc làm thế nào tấn công đối thủ thành công, đồng thời giảm thiểu mức thấp nhất những thứ mình bỏ ra.

Nhà binh thời cổ đại Trung Quốc có mấy câu nói giải thích đạo lý này một cách hình ảnh: Nếu trước khi núi sụp đổ, kẻ đỏ mặt được gọi là kẻ dũng cảm từ trong dòng máu; mặt trắng bệch được gọi là kẻ dũng cảm; mặt tái xanh được gọi là dũng cảm từ trong xương cốt; mặt không biến sắc gọi là dũng mãnh phi thường!

Cái gọi là mặt không biến sắc thực tế là phản ứng có lợi nhất với kẻ tấn công, điều này có nghĩa cho dù đương sự chuẩn bị điên cuồng tấn công không ngừng, nhưng các phản ứng khác vẫn dừng tại giai đoạn phản ứng trạng thái ban đầu. Tất cả mọi chỉ thị tấn công của họ đều đưa ra trong trạng thái tâm lý bình lặng như nước, sẽ không tạo ra phản ứng nhỏ để chúng ta quan sát thấy. May mà kiểu người này là tướng tài trăm năm không gặp, hoặc là sát thủ trong truyền thuyết, nhưng điều này khó có thể gặp.

Rất nhiều người mặt mũi đỏ gay, trắng bệch, tái xanh, cũng có nghĩa là phần lớn con người có thể nhìn ra từ một vài phương diện trước lúc tấn công.

Đại đa số "lính mới" hành động tấn công, chiến đấu đều sẽ căng thẳng, nhìn sắc mặt trắng bệch và đôi tay run rẩy của họ liền biết.

Bang Wisconsin có một nhà ba người, trên thực tế là một băng cướp giật, cha mẹ luôn giấu con trai tìm kiếm con mồi trong các ngân hàng ở bang bên cạnh. Tới khi con trai 15 tuổi, cha mẹ cảm thấy nên kéo con trai vào nhóm, vì thế cho con trai biết chân tướng. Người con trai từ nhỏ đã không thể tiếp nhận giáo dục chính thống rất vui, đồng thời chủ động đề nghị vào nhóm.

Một tuần sau, cha mẹ chuẩn bị "lễ trưởng thành" cho con trai, chính là cướp Citibank. Nhưng ai ngờ cậu con trai trước giờ luôn thông minh hôm ấy lại mắc bệnh căng thẳng, vừa vào cửa liền bất cẩn rơi súng xuống đất. Sau khi bảo vệ phát hiện liền bắt cậu ta, cặp cha mẹ lúc cấp bách chuẩn bị dùng súng phản kích cứu con trai, nhưng lại bị tất cả bảo vệ ở đó bắn chết.

Cảm xúc căng thẳng trước khi hành động tấn công bắt nguồn từ sự tự ti của con người đối với bản thân, phản ứng này thông thường mang tính sai lầm, không theo quy luật. Cho dù một "người lành nghề" có hành vi tấn công thành thục, không thể xuất hiện cảm xúc căng thẳng cũng có thể xuất hiện loại hưng phấn nào đó.

Loại hưng phấn này khiến phản ứng tấn công tới gần phản ứng vui sướng, thậm chí bạn có thể phát hiện nụ cười trên gương mặt họ, bất luận là nếp nhăm giữa hai lông mày hay ngoặc đơn nơi khóe miệng, đều chứng minh đây là một nụ cười chân thực, xuất phát từ nội tâm.

Sự hưng phấn của kẻ tấn công là bởi vì trông mong cảm giác thỏa mãn phát sinh sau hành vi tấn công: có thể hành vi tấn công sẽ khiến đương sự nhận được lợi thế về mặt lợi ích, cũng có khả năng bản thân tấn công có thể thỏa mãn nhu cầu tâm lý của họ.

Nhưng bất luận thế nào, đại đa số mọi người đều không thể thoát khỏi loại mong chờ này. Mà mong chờ sẽ sinh ra hưng phấn ở các mức độ khác nhau, cảm giác thỏa mãn của mong chờ càng ngày càng mãnh liệt, hưng phấn càng mạnh mẽ.

Điều cần chỉ ra là bất kể là hưng phấn trước khi tấn công hay khẩn trương trước khi tấn công, đều là cảm xúc tấn công đơn thuần. Cần phải biết, rất nhiều lúc cảm xúc của đương sự khi bắt đầu hành vi tấn công không hề đơn thuần. Ví dụ, trong hội nghị thường niên của công ty, một đồng nghiệp rất quen thân với bạn, chuẩn bị chống lại bạn để củng cố địa vị của mình ở công ty. Lúc này, có khả năng bạn sẽ bắt được cảm xúc hổ thẹn trong phản ứng nhỏ của anh ta. Mà phản ứng hổ thẹn này rất có thể diệt trừ phản ứng tấn công, vì vậy phản ứng của vị đồng nghiệp này có lẽ là mâu thuẫn, do dự, lưỡng lự.

Lông mày của anh ta sẽ nhướng lên, xấu hổ nhìn bạn, cơ thể cố gắng không hướng về phía bạn, khi cần chỉ về phía bạn, cũng có thể sẽ không trực tiếp dùng tay chỉ về phía bạn.

Nhưng anh ta lộ ra phản ứng tấn công: Có thể sẽ không dùng tay chỉ về phía bạn, song anh ta sẽ dùng động tác thúc đẩy của phần tay chỉ về phía bạn. Anh ta sẽ né tránh nhìn thẳng vào bạn, nhất định kiên trì đến cùng với sự tấn công vào bạn.

Đương nhiên, ở đây có một vấn đề "tương đương": Vị đồng nghiệp này quan hệ với bạn càng tốt, cảm giác hổ thẹn anh ta lộ ra càng mãnh liệt. Ngược lại, nếu bạn không nhìn thấy cảm giác hổ thẹn khi anh ta bắt đầu tấn công bạn, rất có thể nói rõ bình thường anh ta cũng chỉ đang chơi đùa bạn.

Trong xã hội hiện đại, ngôn ngữ thậm chí đã trở thành thủ đoạn chính của tấn công, ví dụ như tòa án. Còn ở nơi khác, cho dù ngôn ngữ không phải thủ đoạn tấn công, cũng sẽ có rất nhiều phản ứng ngôn ngữ mang tính tấn công. Hùng hổ dọa người là một loại nòng cốt của phản ứng. Phong thái ngôn ngữ của kẻ tấn công nhất định hùng hổ dọa người, dẫu anh ta có ý thức kiểm soát cảm xúc của bản thân, bạn chắc chắn vẫn có thể nghe ra sự khác biệt trong đó, ví dụ như sự thay đổi của đại từ. Nhớ hồi nhỏ, cha tôi quen gọi tôi là "con trai", nhưng một khi tôi phạm lỗi, ông ấy liền gọi đầy đủ họ tên tôi.

Phản ứng mệt mỏi:
Kiệt sức sau khi năng lượng xói mòn

Năng lượng mất dần sinh ra mệt mỏi, từ mệt mỏi ở mức nhẹ tới mệt mỏi ở mức nặng, có thể nói tất cả mọi phản ứng mệt mỏi đều là kết quả từ chức năng sinh lý của con người chống lại sự xói mòn năng lượng. Lỡ lời, ngủ gà ngủ gật, buồn ngủ, cơn choáng mang tính mệt mỏi, bạn sẽ phát hiện loại phản ứng này có quan hệ cực kỳ mật thiết với năng lượng cơ thể con người. Nắm chắc quan hệ này, bạn cũng có thể nhìn rõ manh mối của phản ứng mệt mỏi.

Cơ thể con người là máy móc tinh vi nhất. Thế nhưng, đã là máy móc thì nhất định cần năng lượng mà nguồn năng lượng trong tình huống chưa được bổ sung thường sẽ khô cạn. Khi năng lượng tinh thần của con người cạn kiệt, một loạt phản ứng sinh ra, chúng ta gọi là phản ứng mệt mỏi. Mệt mỏi dẫn tới hôn mê, lại là biểu hiện đầy đủ nhất của phản ứng mệt mỏi. Đương nhiên, có thể rơi vào tình cảnh như vậy không nhiều. Do đó, chúng ta không có được thứ tốt nhất thì có được thứ tốt nhì, chú trọng nghiên cứu phản ứng mệt mỏi thường thấy - ngủ.

Bộ phận não thường đảm nhận suy nghĩ chỉ là một phần nhỏ trong tổ chức não bộ, chúng ta gọi là lớp vỏ não. Bộ phận này tuy nhỏ nhưng khi con người trong trạng thái tỉnh táo nó phải luôn hoạt động và là cơ quan chỉ huy trực tiếp cơ thể con người nên rất dễ bị kiệt sức. Còn vùng não sâu hơn là vùng não phụ trách tiềm thức của con người, chưa được con người khám phá và sẽ sống trong cơ thể chúng ta khi ngủ. Vì vậy, ngủ thực chất chính là một loại phương thức ra lệnh vùng não lớp vỏ tiến vào trạng thái nghỉ ngơi. Ngủ càng sâu, vùng não lớp vỏ nghỉ ngơi càng

triệt để, tinh thần của con người càng dồi dào. Trong giấc ngủ, do vùng não lớp vỏ không còn có tác dụng, cho nên phần mặt và cơ thể của con người lộ rõ sự tự nhiên, thoải mái, ý thức lớp vỏ tiến vào trạng thái nghỉ ngơi, tiềm thức thay thế cho suy nghĩ nên có mộng cảnh, những thứ ngày thường không dám nói, thậm chí không dám nghĩ, đều xuất hiện trong mộng cảnh.

Khi ngủ, con người cần nơi an tĩnh, bởi vì vận động của lớp vỏ não dựa vào phản hồi thông tin để thức tỉnh. Mà ánh sáng mạnh, mùi có tính kích thích, âm thanh ầm ĩ, những thứ này đều là thông tin kích thích mạnh, chúng sẽ ép buộc não lớp vỏ tiến vào trạng thái làm việc, không thể nghỉ ngơi. Con người căn cứ vào nguyên lý này, đã phát minh ra thẩm vấn mệt mỏi: Thông qua ánh sáng mạnh phản xạ khiến kẻ tình nghi không thể ngủ, thẩm vấn hai mươi tư giờ liên tục, dẫn tới kẻ tình nghi mệt mỏi tột cùng song không thể ngủ, đây là thương tổn lớn nhất với vùng não lớp vỏ, mức độ đau đớn ấy gần như vượt qua hình phạt thể xác khác.

Mệt mỏi có thể khiến người ta sinh ra một loạt phản ứng, mà nguyên nhân hành động cơ bản của một loạt phản ứng này là: Năng lượng mất dần. Phần biểu hiện của phản ứng mệt mỏi cũng tuân thủ nguyên tắc xói mòn năng lượng. Phải biết rằng, tất cả mọi biểu hiện của chúng ta đều do năng lượng hỗ trợ hoặc làm chỉ thị cho năng lượng hoạt động hơn nữa. Trong phản ứng kinh ngạc, con người sẽ hít một hơi dự trữ năng lượng; trong phản ứng phẫn nộ, con người sẽ tăng tốc độ thở, hoàn thành sự trao đổi chất nhanh hơn; khóc và cười, con người sẽ không quá kiểm soát mà tiến hành giải tỏa năng lượng...

Nền tảng của phản ứng mệt mỏi là để hồi phục năng lượng. Do đó khi mệt mỏi khiến năng lượng con người mất dần, con người sẽ mất đi năng lực biểu hiện, tiến gần đến phản ứng của trạng thái ban đầu trong giới hạn lớn nhất. Con người có thể trở nên mặt không biểu cảm, đây cũng là phản ứng mệt mỏi đơn thuần.

Trong cuộc sống, phản ứng mệt mỏi đơn thuần không thường thấy, phần lớn phản ứng mệt mỏi đều sẽ đi kèm cảm xúc khác. Ví dụ như, người mệt mỏi mà không được nghỉ ngơi sẽ sinh ra cảm giác đau đớn, đồng thời thể hiện sự chán ghét, thậm chí căm ghét nguồn thông tin cản trở nghỉ ngơi.

Trong trạng thái bình thường, con người không cảm nhận được sức nặng đè trên thân mình, nhưng sau khi năng lượng mất dần, cảm giác sức nặng rõ ràng quay trở lại. "Dáng vẻ mất đi sức nặng chống cự" là dấu hiệu của bộ phận tứ chi phản ứng mệt mỏi, người rơi vào sự mệt mỏi sẽ rũ vai, tứ chi vô lực, hành động chậm chạp...

Tương tự, mệt mỏi ảnh hưởng đến khả năng ngôn ngữ của con người, cùng với mức độ tăng lên của mệt mỏi, khả năng ngôn ngữ của con người cũng sẽ càng ngày càng bị tước đoạt, tới khi hết sạch.

Bình luận viên bóng đá nổi tiếng Đài truyền hình trung ương Trung Quốc, Hàn Kiều Sinh nổi tiếng nhờ "sai lầm", xem thử những ngôn ngữ bình luận khiến người khác cười ra nước mắt mà ông ấy từng nói:

"Cùng với tiếng huýt của thủ môn vang lên, trận đấu kết thúc."

"Các vị khán giả, tết Trung thu vừa qua, chúng ta hãy mừng năm mới với mọi người."

"Thành viên trong huấn luyện ngày thường nhất định phải tăng cường thể chất và huấn luyện mang tính đối kháng, như vậy mới có thể thích nghi được mức độ kịch liệt trong trận đấu, bằng không sẽ giống con lật đật, đụng là ngã."

"Cầu thủ bóng đá nước ngoài đều vô cùng tôn trọng nghề nghiệp, ví dụ Lothar Matth-us, con sinh được 3 tháng liền vào trận thi đấu."

"Phạm Chí Nghị mấy hôm trước còn đang sốt, 36 độ 8; thủ môn Âu Sở Lương, cao 1m82, cân nặng 28kg."

"Có thể có khán giả vừa mở thang máy, chúng ta quay về tỷ số..."

"Baggio đưa bóng vào khu vực cấm trong tình cảnh đằng trước có truy binh, đằng sau bị chặn."

"Quả bóng này coi như vào, vào không được tính."

Bình luận "sai sót" của Hàn tiên sinh đã trở thành một loại tác phong, một loại nhãn hiệu, mà hiệu quả hài hước sinh ra bởi loại nhãn hiệu này càng khiến mọi người say mê không biết chán. Thực ra, cuộc sống chân thực của các bình luận viên bóng đá luôn không nhẹ nhàng, phong độ và hài hước như họ thể hiện. Phải biết là nòng cốt của bóng đá thế giới nằm ở châu Âu mà chênh lệch thời gian dẫn tới lúc người châu Âu ăn cơm tối xong thoải mái xem bóng, chỗ chúng ta chính là hai giờ đêm. Do đó các bình luận viên bình thường sống theo giờ Trung Quốc, khi có trận đấu thì sống theo giờ châu Âu. Công việc ở cường độ cao, một hai câu không tránh được sẩy miệng.

Trong nghề nguy hiểm cao hoặc liên quan tới lĩnh vực nghề nghiệp nguy hiểm cao, thao tác mệt mỏi bị nghiêm cấm, ví dụ như lái xe đường dài, bác sỹ phẫu thuật, lái xe cần cẩu thi công v.v... Người làm những nghề này một khi phạm sai lầm vì mệt mỏi, sẽ gây nguy hiểm cho bản thân và người khác. Điều này cũng xét từ một khía cạnh chứng thực quan hệ mật thiết giữa mệt mỏi và sai sót.

Cho dù chúng ta làm nghề bình thường, mệt mỏi làm việc cũng không thích hợp, bởi vì điều này sẽ làm giảm chất lượng công việc.

Hơn nữa đối với thân thể cường tráng của người hiện đại, ý nghĩa của nuôi dưỡng tinh thần lớn hơn ăn no. Do đó bất luận xét từ phương diện nào, chúng ta đều nên tránh mệt mỏi. Khi cơ thể bạn xuất hiện sự mệt mỏi, thì nhất định phải ý thức được rằng thời gian nghỉ ngơi đã tới.

Chương 2

CHIẾN LƯỢC ĐỌC SUY NGHĨ QUA NHẬN BIẾT MỐI QUAN HỆ

Người với người ở bên nhau tất nhiên sẽ phát sinh vô số quan hệ, ví dụ họ hàng gần xa, cấp trên cấp dưới; hay sự khác biệt về địa vị, năng lực và sở thích, cũng tạo nên các mối quan hệ giữa các cá nhân khác nhau, mà những mối quan hệ này thực ra có thể khiến người khác nảy sinh phản ứng nhất định. Chương này sẽ dạy bạn làm thế nào thông qua những phản ứng ấy, nhận định quan hệ của một người với người khác.

Phản ứng địa vị:
Địa vị cao thấp khác nhau quyết định phản ứng cũng khác nhau

Phản ứng địa vị tuy dựa theo địa vị khách quan của con người ở một mức độ nhất định nhưng phần lớn căn cứ vào phản ứng địa vị có tính quyết định, hoặc sự nhận thức của con người đối với địa vị chủ quan của bản thân. Điều thứ hai này có sự khác biệt nhất định, một người không có cảm giác kẻ mạnh hay kẻ yếu, bạn rất khó nhìn thấy phản ứng địa vị trên người anh ta. Mà thông thường, loại cảm giác kẻ mạnh hay kẻ yếu này càng nặng, phản ứng cũng càng để lại dấu vết, càng dễ quan sát.

Montesquieu[1] từng trình bày một vấn đề trong "Tinh thần Pháp luật": Trong xã hội phong kiến, động lực chủ yếu của xã hội là vinh sủng. Cũng là nói khi ấy vinh sủng và quyền lợi quyết định địa vị xã hội cao thấp của một người, một nam tước khai quốc nghèo nàn cũng có địa vị lớn hơn một thương nhân tiền tài như nước. Còn ở xã hội đương thời, địa vị xã hội trở nên đa dạng hóa, nhưng vẫn không trốn thoát định nghĩa có thể chuyển hóa lẫn nhau: Tiền tài, quyền lực, danh vọng.

Con người căn cứ vào tiền tài, quyền lực, danh vọng, chia thành ba, sáu hoặc chín hạng. Nhưng đa dạng hóa không phải là điểm khác biệt lớn nhất với xã hội phong kiến, mà khác biệt lớn nhất là hiện nay, việc con người thông qua thủ đoạn tự mình phấn đấu thay đổi địa vị xã hội trở nên dễ dàng hơn nhiều so với xã hội phong kiến.

Mà người có địa vị xã hội khác biệt hoặc tương đồng khi tiếp xúc sẽ sinh ra những phản ứng nào? Đây chính là vấn đề mục này muốn

[1] Charles-Louis de Secondat, Baron de La Brède et de Montesquieu là một nhà bình luận xã hội và tư tưởng chính trị Pháp sống trong thời đại Khai sáng, ông thường được biết đến dưới tên Montesquieu.

thảo luận. Để thuận tiện thảo luận, trong mục này sẽ gọi những người có vị trí tương đối cao là người trên, gọi người có địa vị khá thấp là kẻ dưới. Do địa vị khác biệt mà sinh ra phản ứng khác biệt cũng có thể chia làm ba phần, phản ứng địa vị trong thần thái nét mặt, phản ứng địa vị trong hành vi cử chỉ, phản ứng địa vị trong ngôn ngữ.

Cần phải chỉ rõ là người trên và kẻ dưới được đề cập đến trong mục này đều là tương đối, tức là khi chúng ta nói đến "người trên" thì đương nhiên giả định đương sự đang đối mặt với một người có địa vị thấp hơn mình; tuyệt đối không phải nói người trên là bất cứ khi nào cũng đều là người trên.

Dựa vào điều này, chúng ta còn có thể suy luận ra, hình thành phản ứng nhỏ của người trên bắt đầu từ đương sự về mặt khách quan là ra lệnh theo thói quen; mà hình thành phản ứng của kẻ dưới lại vì sự tự giác của kẻ dưới.

Người có địa vị khác nhau, thần thái, nét mặt sẽ khác nhau.

Kẻ dưới khi đối mặt với người trên: Biểu cảm cung kính, cẩn trọng, thậm chí nghiêm túc, lông mày rũ xuống, mí mắt mở ra độ thích hợp, miệng mím lại, ngoan ngoãn vâng lời. Người trên càng uy nghiêm, tính cách kẻ dưới càng thu mình lại, cảm giác cung kính trong tình huống này càng lớn.

Tuy nhiên, ở những ông chủ không có uy tín và nhân viên tài giỏi cũng sẽ có loại phản ứng này. Bình thường bạn thấy giữa nhân viên và ông chủ có thể có rất nhiều lời nói đùa chỉ giữa những người cùng cấp mới có, nhưng ở một giới hạn nào đó, các nhân viên như họ tuyệt đối không dám vượt qua, không tin bạn cứ nhìn dáng vẻ họ khi ở với bạn bè thân thiết mà xem.

Đối với biểu cảm của người trên, đại đa số họ, đặc biệt là người đầy thù hận, có thể sẽ cho rằng nét mặt của họ luôn hùng hổ, hống hách do tự phụ mà ra: Người trên không có nhận thức rõ về chính mình, cho rằng mình "ở vị trí trên" so với thực tế. Mà một mặt của tự phụ là tự ti, tự ti cũng chính là tâm lý tự mất đi cân bằng, kiểu người này cần một loại trạng thái "sửa ngay lại" tâm lý của họ, do đó có sự hùng hổ, hống hách. Vì thế, một người trên chân thực, đơn thuần, mạnh khỏe không

chỉ là người quen thói ra lệnh, mà là một người quyết định sách lược có địa vị khá cao, biểu cảm nên thận trọng mà lãnh đạm.

Hành vi cử chỉ là trọng điểm của phản ứng cơ thể. Như nghĩa gốc của từ kẻ dưới này, do họ là kẻ dưới "hiểu rõ bản thân", nên mọi phương diện của cơ thể đều tự thấy "ở dưới", họ dường như sẽ bất giác hạ thấp cơ thể ở tất cả mọi nơi.

Ví dụ khi bắt tay, kẻ dưới sẽ có thói quen khom lưng, cúi đầu thậm chí nắm hai tay người trên.

Văn hóa bàn rượu của miền bắc Trung Quốc vẫn giữ một tập tục rất thú vị, đó chính là khi hai người chạm cốc, kẻ dưới sẽ hạ cốc xuống thấp hơn so với cốc của người trên, người trên nhìn thấy thế, nếu khách sáo, sẽ đặt cốc thấp xuống một chút, nhưng cao hơn cốc của kẻ dưới.

Ngoài động tác tứ chi và cơ thể hạ thấp, kẻ dưới còn có phản ứng đóng băng mang tính thói quen, đặc biệt là kẻ dưới có tố chất tâm lý không tốt gặp trường hợp khá nghiêm túc. Trong văn phòng, một đám nhân viên đang nói chuyện, hễ nhìn thấy người trên nghiêm túc, mọi người lập tức im bặt không nói.

Phản ứng địa vị trong ngôn ngữ, kẻ dưới thường thể hiện khá rõ ràng. Do tâm lý tự đóng băng của kẻ dưới, khiến họ khi nói chuyện sẽ càng kính cẩn, khiêm nhường, cũng thường hay dùng cách gọi kính trọng với người trên.

Ngoài điều đó ra, kẻ dưới khi nói chuyện với người trên, sẽ sử dụng ngôn ngữ chuẩn mực theo thói quen, cố gắng hết sức tránh ngôn ngữ thường ngày. Còn ngữ khí của người trên thì ngược lại, không lo phải trái, hơn nữa câu sai chiếm đa số. Người trên thích dùng ngôn ngữ khoe khoang cảm giác ưu việt, không phải người trên bình thường, chỉ có thể nói là một người trên hiểu rõ bản thân, một người trên tự phụ lại tự ti.

Tóm lại, tâm lý người trên cũng có sự thiếu hụt nhất định, đó chính là cảm giác coi thường quá mãnh liệt. Tuy sẽ không khinh thường kẻ dưới, nhưng người trên lại bất giác xem nhẹ kẻ dưới, khiến điều đó trở thành bộ phận hoặc công cụ bản thân lên kế

hoạch vận hành. Những người trên đôi khi sẽ thể hiện thái độ kiêu ngạo quá mức mà không phân biệt rõ trường hợp, chính vì nguyên nhân này, bình thường quen coi nhẹ người khác trước mặt kẻ dưới, cho nên tới chỗ khác cũng quen như vậy.

Tôi nhớ trong chương trình hẹn hò nào đó, có một kỳ, khách mời nam là nhân tài thương nghiệp Hoa kiều của Nhật Bản, trong tay quản lý không chỉ một công ty. Song ở đó, mặc dù anh ấy thể hiện rất lịch sự, nhưng ít nhiều có phong thái của người trên. Ví dụ, người khác đều gọi người dẫn chương trình là "thầy XXX", còn anh ấy lại gọi cả họ tên người dẫn chương trình. Thế là vị khách nữ giận dữ, nặng nề chỉ trích vị khách mời nam: "Anh kiêu ngạo cái gì? Chẳng phải anh chỉ có mấy đồng tiền dơ bẩn thôi à?"

Vị khách mời nam này nghe xong không hiểu gì cả, vẻ mặt oan ức, có chút khó hiểu hỏi lại: "Tôi làm sao?"

Như đã nói ở trên, hai khái niệm người trên và kẻ dưới là tương đối, không phải tuyệt đối. Ở thời điểm thích hợp, họ đều có thể đổi chỗ cho nhau, hoặc biến thành một loại người khác - người bình đẳng.

Người bình đẳng là một khái niệm tương đối, chính là đương sự cho rằng thân phận đối phương tương đương với mình. Hai người nếu ở quan hệ đối địch, chính là đối thủ ngang sức ngang tài, nếu ở quan hệ thân thiết, chính là bạn bè cùng có lợi.

Người bình đẳng sẽ không có sự khiêm tốn và câu nệ của kẻ dưới, cũng sẽ không có sự coi thường và tùy tiện của người trên. Người bình đẳng sẽ rất nghiêm túc lắng nghe lời đối phương nói, chú ý sự tồn tại của đối phương, hơn nữa sẽ ngăn đối phương có dáng vẻ kẻ dưới.

Đương nhiên kiểu người bình đẳng này chỉ tự mình phán đoán, cũng chính là nói A và B qua lại với nhau, A tự cho là bình đẳng với B, nhưng điều này chưa chắc là nhận thức của B, B có khả năng cho rằng mình là người trên hoặc kẻ dưới.

Ví dụ khá điển hình là "uống rượu luận anh hùng" trong *"Tam quốc diễn nghĩa"*: Tào Tháo cho rằng mình và Lưu Bị có thân phận địa vị ngang nhau. Cái gọi là "Anh hùng khắp thiên hạ chỉ có tôi và anh", nhưng Lưu Bị rõ ràng muốn thể hiện "sợ" một chút, ông ta sợ dẫn tới họa sát thân, thế là viện cớ sợ sấm chớp mà rơi đũa xuống đất.

Phản ứng đồng bộ:
Sự bắt chước vô thức là biểu tượng của sự thân thiện

Phản ứng đồng bộ có thể coi là phản ứng nhỏ thần bí nhất, tất cả mọi hiểu biết của chúng ta về phản ứng đồng bộ đều dựa trên giả thuyết. Thế nhưng, hầu hết tất cả mọi người đều tin rằng trong khi con người tồn tại điểm riêng, đồng thời cũng tồn tại điểm chung. Mà điểm chung này sẽ khiến con người nảy sinh một loạt phản ứng không hề hay biết trong tiềm thức, đây chính là phản ứng đồng bộ.

Nhớ lại thời học sinh của bạn, trong phòng học, nếu có một người ho, vậy thì có phải sẽ có vài người ho theo? Nếu có một người ngáp, có phải sẽ có vài người ngáp theo?

Tôi biết bạn đã hiểu tôi muốn nói gì. Nhân tiện tôi lại cho mọi người biết một quy luật có thể mọi người chưa từng để ý đến: Người ho hoặc ngáp đầu tiên càng được hoan nghênh, thì những người mà họ có thể lôi kéo theo càng nhiều.

Gợi được hiệu ứng bầy đàn là những người dễ được hoan nghênh, điều này được hình thành do tiềm thức đồng tình. Giữa kẻ địch rất khó có thể sinh ra phản ứng đồng bộ.

Rất nhiều người có lẽ cho rằng loại phản ứng đồng bộ này chỉ là sự mô phỏng đơn thuần, đây là điều cực kỳ sai lầm. Căn cứ vào thống kê y học, rất nhiều bệnh nhân đã hoàn thành cấy ghép nội tạng, sau khi khỏi bệnh, rõ ràng chưa từng gặp người chủ cũ của nội tạng, nhưng phương thức hành động lại dần dần trở nên càng ngày càng giống với người chủ cũ của nội tạng.

Lại nói một câu chuyện có thật.

Thời đại học, ở một phòng ký túc xá nữ, quan hệ giữa các chị em gái trong phòng vô cùng tốt, thi thoảng sẽ bất hòa nhưng đều

cố gắng giải quyết với sự khuyên bảo của chị cả và sự hợp tác của tất cả mọi người. Trong bữa cơm chia tay khi tốt nghiệp, các cô gái đã ôm nhau khóc lóc.

Một người bạn ở cạnh ký túc xá của tôi nhìn thấy, lặng lẽ kể với tôi: "Cậu biết không, mấy bạn nữ đó kể từ năm thứ hai đại học, kỳ kinh nguyệt đều đến cùng lúc."

Ảnh hưởng của phản ứng đồng bộ đối với tính xu hướng của con người có ba loại: Ảnh hưởng cảm xúc, ảnh hưởng hành vi và ảnh hưởng ngôn ngữ.

Phản ứng đồng bộ của biểu cảm

Phản ứng đồng bộ của biểu cảm rất thú vị, bạn từng chú ý đến hai vợ chồng David Beckham và Victoria không? Biểu cảm sau hôn nhân của họ càng ngày càng giống nhau. Ở Trung Quốc thời kỳ cổ đại cũng có câu nói về tướng phu thê, ý là hai người yêu nhau thường nhìn rất giống nhau, điều này thực ra chính là phản ứng đồng bộ của biểu cảm khuôn mặt.

Người yêu nhau sẽ mô phỏng theo đối phương, bất luận một cái nhăn mặt, một nụ cười, đều sẽ vô thức cố gắng giống y như đối phương. Nguồn gốc nếp nhăn trên mặt, phần lớn chính là sự thay đổi của biểu cảm: Người thường hay cười thì nếp nhăn nơi khóe mắt và nếp nhăn dấu ngoặc đơn rất rõ; người thường hay u sầu thì hai bên rãnh ở cánh mũi sẽ rất sâu; người hay khóc lại sẽ thấy rõ đường pháp lệnh.

Do đó, hai người yêu nhau sẽ có nếp nhăn giống nhau, cho dù hình dáng khuôn mặt và ngũ quan khác nhau rất nhiều, thế nhưng cũng có chỗ giống nhau.

Đương nhiên, phản ứng đồng bộ của biểu cảm không chỉ giữa những người yêu nhau, giữa bạn bè cũng như vậy. Nghĩ một cách kỹ lưỡng, trong một vài trường hợp, có người kể với bạn câu chuyện cười, tuy không hề thấy buồn cười nhưng bạn vẫn hùa theo nếu thấy bạn bè đều ôm bụng cười.

Còn có đôi khi, bạn đi qua tang lễ của một người lạ, bạn và người chết không thân cũng chẳng quen, song bởi vì hoàn cảnh đau buồn mà bạn cũng cảm thấy buồn.

Cảm xúc của người khác có thể ảnh hưởng đến bạn, phản ứng đồng bộ của cảm xúc thậm chí có thể vượt quá cả giới hạn của kẻ địch.

Một con ngựa đau cả tàu bỏ cỏ, chính là nói đến tính lây nhiễm của cảm xúc rất dữ dội.

Phản ứng đồng bộ của hành vi

Phản ứng đồng bộ về mặt ngôn từ, cử chỉ của con người giống mô phỏng vô thức hơn. Bạn từng bắt gặp một bà mẹ bón sữa cho con chưa? Thần thái của họ có thể nói rõ vấn đề này: Khi đứa nhỏ há miệng, họ sẽ từ từ há miệng theo phản xạ có điều kiện.

Ngoài động tác nhỏ ra, thậm chí thói quen hành động cũng tạo nên phản ứng đồng bộ.

Ông của tôi khi uống rượu, quen dùng ngón cái và ngón giữa cầm chén rượu, động tác này đặt trong thời nay, ít nhiều có chút nữ tính, nhưng ngày xưa nghe nói là hành vi thói quen của văn nhân, mặc dù tính tình ông tôi rất nam tính, nhưng lại luôn giữ động tác theo thói quen này.

Sau khi tốt nghiệp đại học, ông tôi qua đời, mọi người trong gia đình tụ họp, tôi ngạc nhiên phát hiện cử chỉ nâng chén của các chú các bác lại giống y hệt ông tôi.

Phản ứng đồng bộ trong ngôn ngữ

Tôi có một người bạn, quê ở Ninh Hạ, học đại học ở Đông Bắc, thực tập ở Hồ Nam, làm việc ở Bắc Kinh, hiện nay được phái tới Phúc Kiến thường trú. Khi cậu ấy ở Phúc Kiến gọi điện cho tôi, hỏi tôi có thể tới Ninh Hạ tham gia hôn lễ của cậu ấy không, khẩu âm mang theo sự mềm mại của người phương Nam, nói là giọng Đài Loan cũng không sai. Nhưng tôi nhớ rõ, một năm trước khi chúng

tôi gặp nhau ở Bắc Kinh, giọng Bắc Kinh của cậu ấy còn chuẩn hơn tôi. Hơn nữa tôi và cậu ấy quen biết ở Đông Bắc, khi đó cậu ấy nói chuyện cũng hoàn toàn mang âm vị Đông Bắc. Sau này, tôi tới Ninh Hạ tham gia hôn lễ của cậu ấy, cậu ấy lại biến thành khẩu âm Tây Bắc chất phác.

Thiên phú ngôn ngữ của người bạn này rất cao, cho nên có thể học giống như đúc mấy loại ngôn ngữ địa phương. Người khác có lẽ học không giống như vậy, nhưng ít nhiều cũng sẽ chịu ảnh hưởng của ngữ cảnh ngôn ngữ địa phương, "nói giọng gì với người nào". Rất nhiều sinh viên đại học học chuyên ngành ngôn ngữ đều có loại cảm thán như vậy: Nếu có môi trường nói, sẽ hơn cả học trên lớp mười năm.

Giới thiệu xong ba loại phản ứng đồng bộ, chúng ta còn phải chỉ ra, đôi khi cố ý mô phỏng theo cũng có thể chuyển hóa thành phản ứng đồng bộ.

Nghe nói đại lục có một fan cuồng của Lưu Đức Hoa, cậu ta vô cùng thích Lưu Đức Hoa, hằng ngày đều phải xem phỏng vấn và tiết mục biểu diễn của Lưu Đức Hoa, đồng thời đều cố gắng hết khả năng "noi theo" Lưu Đức Hoa tất cả mọi chi tiết trong cuộc sống. Mấy năm sau, học được tiếng Quảng không nói mà nhất cử nhất động của cậu ta đều rất giống Lưu Đức Hoa. Sau khi được thợ trang điểm trang điểm sơ qua, không ai có thể phân biệt rõ anh ta và Lưu Đức Hoa, ai thật ai giả.

Trong ví dụ này, hành vi mô phỏng ban đầu của anh chàng fan hâm mộ này là sự cố tình, chứ không phải phản ứng đồng bộ. Nhưng cuối cùng, cậu ta bắt đầu vô thức coi mình thành Lưu Đức Hoa, bằng không rất khó có thể giải thích vì sao cậu ta có thể giống Lưu Đức Hoa như vậy.

Phản ứng khoảng cách:
Nhanh chóng phân biệt xa gần, thân sơ, sắp xếp mối quan hệ con người

Khoảng cách duy trì trong tiềm thức giữa con người với con người, gần như phản ánh tất cả giữa mối quan hệ con người, "Nắm vững khoảng cách thì sẽ nắm vững mật mã của con người". Câu nói này không sai. Rất nhiều lúc, quan hệ giữa người với người chính là khoảng cách con người. Khi bạn quan sát kỹ đối phương muốn duy trì khoảng cách với bạn, thì cũng có thể nắm vững mối quan hệ mà anh ta muốn thiết lập với bạn. Đương nhiên, mỗi người mỗi khác, người vừa tích cực lại phóng khoáng trời sinh quen gần gũi với người khác, và ngược lại.

Nhà nhân loại học người Mỹ Edward Twitchell Hall Jr, trong tác phẩm thứ hai "The Hidden Dimension", đã giải thích khoảng cách giữa người với người:

Khoảng cách công chúng: Trên 3,6m, những người nằm trong khoảng cách này không quen biết nhau lắm;

Khoảng cách xã hội: Từ 1,2m tới 3,6m, những người nằm trong khoảng cách này là quan hệ xã hội bình thường, giữa họ tuy có quen biết nhưng không thân thuộc;

Khoảng cách cá nhân: Từ 45cm tới 1,2m, khoảng cách này chính là khoảng cách giữa bạn bè với nhau, rất nhiều người được người khác đối xử thân thiết, chính vì họ dám đưa người nằm trong quan hệ "khoảng cách xã hội" sang khoảng cách cá nhân;

Khoảng cách thân thiết: Từ 0 đến 45cm, đây là khoảng cách giữa bạn bè thân thiết hoặc người yêu mới có, những người nằm ở khoảng cách này không giấu giếm gì nhau, trút hết tâm sự.

Định nghĩa đối với khoảng cách quan hệ con người này đã tạo nên nền tảng của học thuyết quan hệ không gian "The Hidden Dimension" được viết vào những năm 60 thế kỷ XX, tiến sỹ E.H.Hall khi ấy không đoán trước được dân số bùng nổ, cũng không thể biết cuộc vận động tự do tình dục và vận động đa dạng hóa văn hóa theo cách cởi mở khiến con người có thể cho phép khoảng cách người khác tiến đến mình càng ngày càng nhỏ hẹp lại. Hơn nữa do hạn chế điều kiện quan sát, đánh giá, ông ấy cũng không thể quan sát thói quen văn hóa khu vực khác. Do đó ngày nay, chúng ta biết tính hạn chế không gian và thời gian con số của định nghĩa này rất lớn.

Nhưng vứt bỏ những con số, hạ thấp định lượng thành định tính, chúng ta cần phải thừa nhận khái niệm khoảng cách của E.H.Hall ngày nay cũng có tính dẫn dắt rất lớn. Con người hiện nay vẫn quen thông qua việc kiểm soát khoảng cách để kiểm soát thân sơ với nhau, hoặc muốn đạt đến sự thân sơ, chúng ta gọi hiện tượng này là phản ứng khoảng cách.

Sau khi tốt nghiệp, tôi từng thực tập tại cấp xét xử sơ thẩm các vụ dân sự của tòa án nhân dân cấp cơ sở XXX và quen một vị quan tòa lớn tuổi, ông ấy được người khác đặt cho một chữ "kỳ". Tòa án dân sự phụ trách xử lý các vụ án pháp luật của công dân, trong đó phân xử nhiều nhất là các vụ ly hôn. Mà vị quan tòa lớn tuổi kỳ ở chỗ, ông ấy vô cùng có quyền uy trong việc phân xử các vụ ly hôn của tòa án, bất luận vụ án có phải ông ấy là thẩm phán hay không, các thành viên khác trong hội thẩm đều sẽ nghe theo ý kiến của ông.

Các tiền bối khác nói với tôi, họ chưa từng thấy vị quan toà này phán quyết sai bất kể vụ ly hôn nào.

Có một lần, một cặp vợ chồng cãi nhau đến tòa án làm thủ tục ly hôn với dáng vẻ hận không thể giết chết đối phương, hai người thậm chí còn ra tay trên tòa.

Sau khi vị quan tòa lớn tuổi thấy quan hệ tài chính và bằng chứng của hai người, nói như đinh đóng cột: "Không ly hôn nổi, hai người này còn kéo dài."

Còn có một lần, cũng là đôi vợ chồng tới làm thủ tục ly hôn, bọn họ tương kính như tân, khách sáo, trước khi rời đi còn ôm nhau kiểu tây. Vị quan tòa cũng nói như đinh đóng cột: "Hai người này đã tới hồi kết rồi."

Các đồng nghiệp khá nghi ngờ kết luận chủ quan của ông, không lâu sau, đôi vợ chồng đánh nhau ấy đã hủy bỏ đơn xin ly hôn, lại ngọt ngào sống những ngày tháng đơn giản; còn đôi tương kính như tân kia, ai nấy đều ngay lập tức sống chung với người mới, người mới đến như chúng tôi khâm phục vị quan tòa này tự đáy lóng.

Hỏi kỹ làm thế nào ông ấy đưa ra phán đoán vậy, vị quan tòa trả lời chúng tôi có chút phô trương: "Muốn thấy quan hệ của vợ chồng tốt hay không, nhìn khoảng cách giữa họ liền biết, những cái khác đều là giả."

Tôi hỏi ngược lại: "Vậy cặp đôi đứng rất gần nhau, tương kính như tân kia, ngài không thấy trước lúc rời đi, còn ôm nhau đó."

Vị quan tòa nói không chút khách sáo: "Ôm có tác dụng quái gì. Họ ôm nhau nhiều nhất coi như là kề mặt với nhau, đó là lịch sự. Hơn nữa kề mặt chưa tới một giây. Cậu nhìn khoảng cách đi, phải xem hai người đó thoải mái hay không. Cặp đôi cãi nhau hận không thể tung nóc nhà, các cậu nhìn bọn họ đánh nhau rất dữ, nhưng có mấy lần tôi cố ý gọi hai người họ tới hỏi chút vấn đề. Hai người đó vẫn kề vai, không ai trong các cậu chú ý, đương sự thực ra cũng không chú ý, nhưng tôi chú ý. Hai người họ trước mặt tôi không dám cãi nhau, nhưng nếu thực sự không còn tình cảm, vai chạm vai, cậu nói có thể thấy dễ chịu không? Chắc chắn không thể rồi. Do đó cãi nhau chính là vì không biết gặp phải sợi dây cột chân nào, ai cũng đều sợ mất mặt, nên càng ngày càng hung dữ. Cho bọn họ về cãi nhau thêm hai ngày nữa, mệt rồi, biết chịu thì là được."

Tôi thậm chí vẫn nhớ như in lời của vị quan tòa kia. Nói thật có lẽ ông ấy là người nghiên cứu phản ứng nhỏ đầu tiên tôi gặp, thế nhưng khi ấy vẫn còn chưa có danh từ phản ứng nhỏ, cũng không ai nghiên cứu một cách có hệ thống.

Mà câu nói "phải xem hai người đó có thoải mái hay không" có ý nghĩa cảnh tỉnh với phản ứng khoảng cách mà chúng ta đang nói hôm nay. Trước kia tôi từng thấy một vài người phản đối học thuyết về quan hệ không gian, không phải là nghi ngờ các con số, mà lý do là: Người trên xe bus tựa như hũ cá mòi, người này dính sát người kia, bọn họ chẳng phải đều trong khoảng cách thân mật hay sao, có thể nói họ là bạn thân không?

Hiển nhiên, nên cân nhắc đối đáp với những người có quan điểm như vậy bằng câu nói đó của vị quan tòa lớn tuổi: "Nếu thực sự không còn tình cảm, vai chạm vai, cậu nói có thể thấy dễ chịu không?"

Có rất nhiều lúc, những người quen sống ở làng quê đi tới thành phố, bỗng nhiên sẽ không thích ứng được. Bởi vì người với người trên con phố kinh doanh buôn bán phồn hoa gần như đi sát vào nhau, đây cũng không phải trạng thái thoải mái. Sau một khoảng thời gian, con người dường như quen với trạng thái chen chúc này, liền có thể điềm nhiên như không. Nhưng trong thực tế, không gian cá nhân quá chật hẹp, khiến tâm tình của con người càng lúc càng lo âu, vì thế dân cư các thành phố lớn có đủ các loại bệnh tâm lý kỳ quái. Do đó không phải việc họ thích ứng tình trạng người chen chúc người tương đương với việc họ đã ở trong trạng thái thoải mái, mà là bởi họ đã đặt trạng thái lo lắng vào trong tiềm thức.

Từ góc độ thoải mái mà nói, chúng ta có một định nghĩa khác cho phản ứng khoảng cách: Phản ứng mà đương sự điều chỉnh khoảng cách không thoải mái thành khoảng cách thoải mái, chính là phản ứng khoảng cách. Trong hàm nghĩa này, nếu sau khi đương sự ở trạng thái khoảng cách thoải mái, phản ứng của

họ có thể coi như phản ứng gốc. Do đó phản ứng khoảng cách chia thành hai loại: một loại là giãn xa khoảng cách để đương sự thoải mái; loại kia là kéo gần khoảng cách để đương sự thoải mái.

Phản ứng khoảng cách giãn xa là bởi khoảng cách của đương sự và ai đấy quá gần, dẫn tới đương sự không thoải mái trong lòng, do đó xuất hiện phản ứng tiềm thức cách xa đối phương. Trong quấy rối tình dục, bên bị quấy rối sẽ xuất hiện phản ứng giãn xa khoảng cách. Lúc này, người bị quấy rối nảy sinh cảm xúc chán ghét với kẻ quấy rối, nét mặt cũng sẽ nhíu mày, mím môi, mà động tác của bộ phận tay cũng xuất hiện đưa đẩy khá mạnh, cơ thể cách xa đối phương. Nếu không có kết quả, có thể sẽ xuất hiện việc đánh lộn.

Một đôi nam nữ trẻ tuổi ăn cơm tối xong, tới công viên đi dạo, đến lúc mệt liền lựa chọn ngồi xuống một chiếc ghế dài. Chàng trai cảm thấy đây là lúc quan tâm cô gái một chút, bèn di chuyển lại gần hơn, đùi của hai người đã chạm vào nhau. Cô gái bất giác chau mày, cảm thấy chàng trai quá gấp gáp, liền xê dịch ra xa một chút.

Nhìn xem, cô gái cố tình kéo dài khoảng cách.

Đương nhiên, kéo dài khoảng cách không chỉ giới hạn khoảng cách thân thiết và khoảng cách cá nhân.

Khi tôi vẫn còn là một học sinh, có một lần đi dạo trên phố thương mại, có một người với nét mặt lạnh lùng bước về phía tôi, trong tay đang cầm một con dao, mũi dao chĩa vào tôi - anh ta không phải muốn cướp bóc, anh ta nhỏ giọng nói với tôi: "Người anh em, mua cho tôi con dao này đi, chỉ 200, qua đây xem."

Người này vừa nói vừa từng bước áp sát tôi, khi ấy tôi rất sợ hãi, nhưng trong đầu vẫn xoay chuyển, đã hiểu tâm tư của người này: Nếu tôi bị anh ta dọa cho sợ hãi, móc tiền, anh ta sẽ đạt được mục tiêu. Nhưng nếu tôi báo cảnh sát, hoặc gặp cảnh sát tuần tra, anh ta có thể nói "Tôi đang buôn bán" là được. Vì thế,

những người này muốn tiền chứ không phải muốn mạng tôi. Nghĩ đến đây, tôi liền an tâm, vội vàng lùi lại vài bước, tôi nói: "Tôi không mang tiền."

Ai ngờ người anh em này thu dao lại, lại lôi ra một cái máy chích điện, hướng đầu điện cực về phía tôi, đồng thời bấm công tắc, điện lưu mạnh tạo ra đốm lửa giữa hai đầu ra rất đáng sợ. Tôi mường tượng, nếu cái thứ này chạm vào phần bụng tôi giật một cái, chứng co giật bụng của tôi có lẽ sẽ kéo dài trên một tiếng, ăn cái gì nôn cái đó.

Thế là tôi càng sợ hơn, sắc mặt trắng bệch, tiếp tục lùi lại phía sau, cho tới khi cách xa anh ta hơn ba mét, anh ta mới lắc đầu, ngại ngùng bỏ đi.

Suy nghĩ khi đó của tôi đương nhiên là cách kẻ xấu này càng xa càng tốt, tốt nhất anh ta không thể xuất hiện trong tầm nhìn của tôi. Có thể thấy, sự sợ hãi và chán ghét mãnh liệt đều có thể khiến phản ứng khoảng cách kiểu đẩy ra sẽ kéo dài vô hạn.

Phản ứng kéo gần khoảng cách là một loại thăm dò tiềm thức hy vọng có thể thêm một bước tiến trong mối quan hệ. Tôi từng xem qua một clip rất thú vị:

Chàng trai và cô gái ngồi trên sô pha xem ti vi, hai người ngồi rất gần nhau, nhưng chàng trai muốn tiến thêm một bước, song lại sợ mạo phạm cô gái. Thế là anh ta bỗng hỏi: "Em biết không, có một lần anh và cha anh đi câu cá, câu được một con cá cực kỳ to."

Cô gái tùy tiện hỏi: "Nghe có vẻ không tồi, to nhường nào ạ?"

Chàng trai lập tức duỗi cánh tay ở mức lớn nhất, đáp: "To nhường này." Sau đó nhân tiện đặt cánh tay lên vai cô gái. Cô gái cười dịu dàng, ngả vào lòng chàng trai.

Đây chính là ví dụ thành công của việc kéo gần khoảng cách. Giống như giãn xa khoảng cách, kéo gần khoảng cách cũng không hạn chế khoảng cách thân thiết và khoảng cách cá nhân.

Thời đại học, giảng viên luật hành chính của tôi quen tương tác với học sinh trên giảng đường, thường đặt câu hỏi với chúng tôi, tiếc là rất ít người có khả năng trả lời. Tôi rất hứng thú với môn học này, vì vậy xưa nay đối đáp vanh vách các câu hỏi của ông.

Mới đầu, bởi thân hình tôi cao, vậy nên tôi ngồi cuối cùng, dần dần để thuận tiện giao lưu với tôi (cũng có khả năng bởi vì tôi luôn tâng bốc ông, cho nên ông thấy tôi khá thuận mắt), giảng viên liền điều tôi lên ngồi hàng trước.

Điều này kỳ thực chính là kéo gần khoảng cách công chúng sang khoảng cách xã hội. Sự khác biệt giữa hai khoảng cách này là: Khoảng cách công chúng chỉ có thể giao lưu đơn phương, giống như người diễn thuyết đối với đông đảo quần chúng; còn trọng điểm của khoảng cách xã hội ở chỗ "giao", là khoảng cách song phương có thể giao lưu. Đây cũng là mục đích giảng viên luật hành chính gọi tôi lên dãy trước, thuận tiện giao lưu với tôi.

Tổng kết lại, phản ứng khoảng cách là bởi vì đương sự cảm thấy quá gần đối phương, cho nên họ có phán đoán tiêu cực với đối phương và bộc lộ ra phản ứng sợ hãi, phản ứng phẫn nộ, phản ứng chạy trốn, thậm chí phản ứng tấn công.

Phản ứng kéo gần khoảng cách thì ngược lại, bạn có thể tìm thấy phản ứng vui vẻ, phản ứng tán thành, phản ứng đồng bộ, thậm chí phản ứng tán tỉnh.

Phản ứng thắng bại:
Kẻ thắng kiêu ngạo, kẻ bại sốt ruột, liếc qua là thấy

Binh pháp đều nói "Thắng không kiêu, bại không nản", nói như vậy là vì trong xương cốt con người có tiềm chất kiêu ngạo khi thắng, nản lòng khi thua. Mà loại tâm lý này có thể khiến người ta mất đi trạng thái cân bằng "khách quan, bình tĩnh", về mặt khách quan, loại mất cân bằng này có thể gây nên bất lợi đối với triển khai chiến lược, song lại khó khắc phục. Thế nhưng sự mất cân bằng trong tiềm thức này thực ra chính là phản ứng nhỏ cần chúng ta quan sát người thắng và kẻ thua.

Nếu bạn là một người hâm mộ bóng đá, vậy thì nhất định rất quen thuộc với cảnh tượng này: Sau khi trận đấu chung kết kết thúc, bên thắng lợi vui sướng giơ cao hai cánh tay để ăn mừng đoạt giải quán quân, rất nhiều cầu thủ bóng đá thậm chí còn lộn nhào hoặc lao vọt vào phía người hâm mộ của đội bóng, ôm lấy họ; còn bên thất bại cúi đầu ủ rũ, buồn bã thẫn thờ, thậm chí có vài người còn nuốt hận khóc nức nở... Phản ứng nhỏ tạo nên bởi thắng lợi và thất bại này, chúng ta gọi là phản ứng thắng bại.

Người thắng lợi và kẻ thất bại sau khi biết tin tức thắng thua, có phản ứng hoàn toàn khác nhau, loại phản ứng này nhìn qua là vui mừng và đau buồn, nhưng trong thực tế lại có sự khác biệt rất lớn. Ví dụ, vui mừng đơn thuần thì không có loại phản ứng "mừng quá hóa khóc", nhưng năm 2012, Manchester City sau khi vô địch Ngoại hạng Anh, những người hâm mộ cũ đã chờ đợi mấy chục năm thực sự đã bật khóc. Vì vậy phản ứng thắng thua là một loại phản ứng phức tạp điển hình.

Phản ứng thắng lợi

Phản ứng thắng lợi nhất định phải có hai điều kiện trợ giúp: Một là vui vẻ, hai là tiếp thêm năng lượng.

Cho dù là một lần thắng lợi nho nhỏ cũng có thể khiến người khác nảy sinh vui mừng. Vui mừng là điều kiện đầu tiên của phản ứng thắng lợi. Tuy nhiên có những khi, sự vui mừng của phản ứng thắng lợi bị ép xuống bởi tình cảm khác, do đó có lẽ bạn không nắm bắt được trên gương mặt của người trong cuộc, nhưng bạn luôn có thể phát hiện được dấu vết vui mừng ở họ.

Ví dụ, trong nhiều trường hợp đương sự chịu hạn chế bởi trường hợp hoặc nhân tố khác, phải đè nén phản ứng thắng lợi, khiến biểu cảm của bản thân trở nên thản nhiên, để phù hợp với thân phận; nhưng những hành vi khác thường đã bán đứng trái tim họ.

Trận Phì Thủy xảy ra vào thời Nam Bắc ở Trung Quốc, tám mươi vạn đại quân Tiên Tần nam chinh Đông Tấn, ý định thôn tính Đông Tấn, thống nhất thiên hạ. Tể tướng Đông Tấn, Tạ An chủ trì kháng địch, trước trận chiến, ông ấy đã đưa ra rất nhiều điều chỉnh, ngắm trúng nhược điểm của đại quân Tiền Tần, chủ động nghênh địch, không hề ngồi chờ chết.

Trước khi hai quân chủ lực giao tranh, Tạ An đang đánh cờ, bất cứ ai đều không thể nhìn ra vị tể tướng này có chút căng thẳng gì. Mấy canh giờ sau, tiền tuyến truyền tin thắng lợi trở về, tám mươi vạn đại quân Tần tan tành, Đông Tấn đại thắng một cách kỳ tích. Tạ An nghe vậy chỉ bình thản nói "Đánh xong ván cờ."

Tất cả mọi người đều bị cảm phục bởi vẻ lãnh đạm của Tạ An, Tạ An quả thật ung dung chơi xong ván cờ này. Ván cờ kết thúc, Tạ An chuẩn bị ra ngoài, nhưng đôi guốc mộc của ông lại bị vấp vào bậc cửa, một cái răng của guốc mộc rơi ra, ông lại không hề phát giác, cứ như vậy tới triều đường...

Có thể thấy, cảm xúc của Tạ An cũng là vui mừng khôn xiết, nhưng sự giáo dục và hàm dưỡng nhiều năm khiến ông ấy không

hề để sự vui mừng lộ rõ trên nét mặt, song chiếc răng guốc mộc bị rơi đã thể hiện rõ ràng tâm trạng của ông.

Ngoài vui sướng, phản ứng thắng lợi còn có thể khiến con người được tiếp thêm năng lượng. Trên sân bóng, rất nhiều vị trí coi trọng thể lực, ví dụ như tiền vệ phòng ngự và hậu vệ biên tấn công, một trận đấu thường phải chạy 100km, hơn nữa thường chạy về với tốc độ cao. Những tiền vệ phòng ngự hạng nhất để bảo đảm sức mạnh, tốc độ, mỗi ngày phải ngủ 14 tiếng đồng hồ. Mỗi trận đấu 90 phút, nếu đá bù giờ là 120 phút, điều này đối với người bình thường mà nói là cực hình khó có thể tưởng tượng, những cầu thủ bóng đá chuyên nghiệp sau khi kiên trì hoàn thành trận đấu, mệt tới nỗi nằm xuống không dậy nổi. Còn trên thực tế, bên thắng lợi cho dù mệt như nào, đều bò dậy chạy vài bước, nhảy vài cái chúc mừng. Thắng lợi dường như là thuốc kích thích tự nhiên, khiến người ta tràn trề tinh thần, thể lực.

Phản ứng thắng lợi đơn giản mà trọn vẹn, kỳ thực chính là giải phóng niềm hưng phấn và sự vui sướng do thắng lợi mang đến. Năng lượng tràn trề có thể khiến cơ thể con người có xu hướng tổng thể vận động lên cao để chống lại sức hút Trái Đất chết tiệt, vì thế vung tay, nhảy cao, thậm chí nhào lộn trên không. Ngoài chống lại sức hút Trái Đất, cũng thông qua tốc độ để ăn mừng. Tốc độ chạy của tiền đạo đá vào khi ăn mừng không kém tốc độ chạy khi anh ta tạo bẫy việt vị. Huấn luyện viên truyền kỳ José Mourinho khi huấn luyện cho đội Inter Milan, từng có động tác ăn mừng là quỳ hai chân trượt trên thảm cỏ.

Nói chung, thắng lợi giống như cho người ta uống chất kích thích, họ sẽ nghĩ tới tất cả các động tác cực đoan có thể thực hiện để giải tỏa sự hưng phấn. Thắng lợi càng lớn, sẽ càng khiến con người sinh ra cảm giác hưng phấn, thắng lợi trọn vẹn lại có thể khiến con người xuất hiện sự thôi thúc khiêu chiến giới hạn sức khỏe thông qua nhảy và tốc độ.

Thắng lợi đơn giản chỉ có niềm vui và tiếp thêm năng lượng. Nhưng ngoài điều đó ra, phản ứng thắng lợi luôn có thể mang

đến sự tồn tại của một vài nhân tố tâm lý khác, tạo ra những ảnh hưởng khác nhau đối với phản ứng của con người, như vậy có thể xảy ra phản ứng thắng lợi càng phức tạp hơn.

Sự khoe khoang trong thắng lợi chính là một loại phản ứng thắng lợi phức tạp thường thấy. Thông thường đương sự sẽ sinh ra phản ứng này bởi vì thắng lợi họ đạt được có thể được mọi người thừa nhận, đồng thời khi họ hưởng thụ sự thắng lợi, cũng có khát vọng được mọi người công nhận, cho nên cũng sẽ có phản ứng thắng lợi kiểu khoe khoang. Đương nhiên loại khoe khoang có thể không được tán thành lắm trong văn hóa phương Đông kín đáo, nhưng người phương Tây có thể chấp nhận khoe khoang thắng lợi. Luca Toni, cầu thủ bóng đá nổi tiếng Italia sau khi đá vào có một động tác chúc mừng lừng danh thế giới: Xòe bàn tay phải ra và đặt lên bên tai phải - có nghĩa, mọi người reo hò vẫn chưa đủ!

Khi vui mừng quá đỗi và đau buồn khôn xiết kết hợp cùng nhau thì sẽ vui quá hóa khóc, đó là một loại buồn vui lẫn lộn điển hình, nhưng nhân tố vui khá nhiều. Thuở xưa, có một gia đình nghèo đã cưu mang một đứa trẻ, với hy vọng sau này đứa bé sẽ trở thành người có học thức. Cuối cùng đứa trẻ ấy cũng thi đỗ tiến sỹ, nó đã bật khóc trong sung sướng vì nghĩ đến cha mẹ già không cần phải sống trong những ngày tháng khổ cực nữa.

Thực ra, cho dù là phản ứng thắng lợi đơn giản, cũng có hai nhân tố vui mừng và tiếp thêm năng lượng, cho nên đây là phản ứng nhỏ phức tạp. Mà càng phức tạp càng khó giả vờ, chúng ta có thể tưởng tượng những người giả vờ thắng lợi: Cho dù nụ cười của họ cứng đờ, cũng sẽ không có động tác tiếp thêm năng lượng của tứ chi hài hòa; cho dù miễn cưỡng giơ tay chúc mừng chiến thắng, nhưng các bộ phận khác của cơ thể cũng vẫn cứng nhắc. Sau khi "kháng chiến" thắng lợi, đặc vụ còn sống sót của Nhật Bản ở ven đường giả vờ ăn mừng thắng lợi chính là khắc họa chân thực.

Phản ứng thất bại

Khác với phản ứng thắng lợi đa dạng, phong phú, phản ứng thất bại không hề phức tạp như vậy. Phản ứng thất bại đơn giản cũng có hai yếu tố, tương phản với phản ứng thắng lợi: Một là cảm xúc bi thương hoặc ân hận, hai là mất đi năng lượng.

Thất bại thực sự chắc chắn có sự buồn bã và ân hận, rất nhiều ngôi sao bóng đá sau khi đá thua, nếu nét mặt bình thường, thường sẽ bị truyền thông và người hâm mộ phê bình, bởi vì mọi người cho rằng kẻ thất bại nhất định phải bộc lộ cảm xúc mà kẻ thất bại nên có. Đối với cầu thủ bóng đá, nếu đội bóng thua, song bản thân anh ta không có phản ứng thất bại, chỉ có thể nói anh ta không cho rằng mình là một thành viên của đội bóng, thành viên đội bóng như vậy, chẳng mấy mà bị khai trừ.

Ngoài buồn bã và ân hận, mất đi năng lượng cũng là một đặc điểm lớn của người thất bại.

Mặt mày ủ rũ là khắc họa tốt nhất của người thất bại: Không có năng lượng chống đỡ cơ thể, chống lại sức hút Trái Đất lớn mạnh, chỉ có thể hơi khom lưng, cơ thể giống như quả bóng bị xì hơi.

Khi người thất bại có khả năng tiếp xúc với đám đông, giống như sự khoe khoang trong phản ứng thắng lợi, phản ứng thất bại có sự hổ thẹn. Người thất bại có sự hổ thẹn thường sẽ mặt mày ủ rũ, nhằm muốn che dấu loại hổ thẹn này.

Phản ứng thất bại khác với phản ứng thắng lợi, suy cho cùng là kiểu trạng thái tâm lý tiêu cực, vì vậy đương sự thường sẽ bất giác che giấu loại phản ứng nhỏ này. Nhưng cho dù che giấu như thế nào, bạn đều có thể cảm nhận được việc mất đi năng lượng ở họ. Chúng ta thường nói có người có thể mang đến năng lượng tiêu cực cho bạn, chính vì họ quá quen với thất bại, dẫn tới năng lượng bị mất mang tính thường xuyên, bình thường cũng chỉ một bộ dạng ủ rũ, không hề có ánh sáng mặt trời và ý chí chiến đấu.

Phần cuối cùng của mục này, phải nói rõ là: Thất bại và thắng lợi đều là chủ quan. Cũng có nghĩa, về khách quan đương sự đã giành thắng lợi được đám đông thừa nhận, mà họ cho rằng đây là điều họ hoàn toàn đáng được nhận, không hề có cảm giác vui mừng chiến thắng, như vậy họ không có phản ứng thắng lợi; ngược lại, nếu đương sự sau khi thất bại khách quan không hề mất đi ý chí chiến đấu, họ cũng sẽ không có phản ứng thất bại.

Tải ebook tại tvn-eb.com

Phản ứng mạnh yếu:
Ai cũng đều có cảm giác của kẻ mạnh hoặc kẻ yếu

Phản ứng mạnh yếu khác phản ứng địa vị, phản ứng địa vị là biểu hiện bề ngoài tự mình hiểu rõ bản thân, còn phản ứng mạnh yếu phần nhiều là vô thức thể hiện sự hiểu rõ bản thân cho đối phương thấy. Tức là thể hiện mình là kẻ yếu với kẻ mạnh, thể hiện mình là kẻ mạnh với kẻ yếu. So với phản ứng địa vị, phản ứng mạnh yếu có tính thể hiện mạnh hơn.

Phản ứng mạnh yếu là cách nói gộp của phản ứng thế mạnh và phản ứng thế yếu. Xuất phát từ góc độ quan hệ giữa người với người, hiếm khi tồn tại mối quan hệ con người hoàn toàn không phân biệt rõ mạnh yếu, tuyệt đối không, quan hệ bình đẳng mỗi phút mỗi giây không tồn tại.

Biểu hiện của phản ứng thế mạnh luôn là phóng đại, cởi mở, không có gì phải sợ, kiểu mệnh lệnh.

Còn phản ứng thế yếu thể hiện lại là khô héo, khép kín, tự trói buộc bản thân, phục tùng.

Trong quan hệ giữa người với người khác nhau, nhân tố tạo nên phản ứng mạnh yếu có sự khác biệt nhỏ.

Phản ứng mạnh yếu trong quan hệ kinh tế và tình yêu, hôn nhân

Trong quan hệ kinh tế và tình yêu, hôn nhân, quan hệ mạnh yếu quả thực là do quan hệ cung cầu quyết định. Trong một đoạn quan hệ cố định, gắn bó giữa AB, B cần hấp thu từ A nhiều hơn, như vậy A mạnh hơn B.

Ví dụ, A là doanh nghiệp đa quốc gia, còn B lại là một công ty nhỏ không có tiếng tăm, hạng mục mới mà A đầu tư hàng trăm triệu nhân dân tệ đã gặp phải một vấn đề khó khăn trong kỹ thuật. Mà cách giải quyết vấn đề khó khăn này lại đã được B nghiên cứu thành công, đồng thời đã xin bản quyền sáng chế phát minh.

Như vậy, công ty A nếu không muốn mấy triệu nhân dân tệ đầu tư trước đó đổ xuống sông xuống biển, thì nhất định phải mua đứt bản quyền sáng chế phát minh của công ty B. Ai ngờ công ty B thông qua cách nào đó đã biết tình cảnh khó khăn của A...

Lúc này, dáng vẻ đại diện hai công ty gặp mặt rất thú vị. Đại diện bên A chắc chắn ân cần hỏi han bên B, săn sóc chu đáo mọi bề, có thể lấy ra trà Thái Bình Hầu Khôi cất giữ bao năm ra mời bên B. Còn bên B lại lên mặt, lúc nào cũng giữ dáng vẻ cao quý để đưa ra giá trên trời.

Cuối cùng, do công ty A không muốn trả nhiều tiền như vậy cho bản quyền sáng chế phát minh, hai bên không thương lượng xong.

Mấy hôm sau, công ty A lợi dụng địa vị trong ngành của mình, bắt đầu tiến hành tấn công hàng loạt công ty B: Giúp đỡ đối thủ của B vấn đề kỹ thuật và kênh buôn bán; lợi dụng quan hệ của mình với khách hàng lớn khác, bóp chết phần thị trường vốn không nhiều của bên B...

Không tới một tháng, B tuy không tổn thất thực tế nhưng đã phát hiện ra dấu vết tổn hại. B đương nhiên biết là do A giở trò, thế là chỉ có thể chán nản tìm tới A lần nữa, hy vọng mọi người dàn xếp ổn thỏa.

Lần này, đại diện của B sẽ trở nên thành khẩn và khách khí hơn nhiều, thậm chí trở nên có chút khom lưng uốn gối, hy vọng bên A có thể tha cho mình một con đường sống. Mà lần này đại diện bên A không những không có trà Thái Bình Hầu Khôi, đến

nước nguội cũng không có. Đầu tiên họ nói rõ sự việc, đưa ra giá tiền hợp lý, cuối cùng còn có thể răn dạy công ty B vài câu bằng giọng điệu trưởng bối...

Trong lần chơi cờ này, ngay từ đầu công ty A tuy thực lực hùng hậu, nhưng chịu sự khống chế từ công ty B, cho nên thể hiện tiếp đãi long trọng trên mức bình thường đối với công ty B. Còn công ty B lại hy vọng chiếm lấy nhiều lợi ích hơn, vì thế có dáng vẻ kẻ mạnh.

Tiếp theo, kinh doanh không đàm phán thành công, công ty B đã trở thành hòn đá cản đường của công ty A. Công ty A trả miếng, trực tiếp uy hiếp tới sự sinh tồn của công ty B. Lần thứ hai gặp mặt, công ty A bởi vì đã nắm đại quyền sinh tồn, nên họ đã trở thành kẻ mạnh, công ty B lại chỉ có thể thể hiện phản ứng yếu.

Đây là phản ứng mạnh yếu trong lĩnh vực thương mại, còn trong quan hệ khá riêng tư, ví dụ vợ chồng, cũng có phản ứng mạnh yếu.

Phản ứng mạnh yếu giữa vợ và chồng trong tình huống bình thường, đầu tiên phải xem địa vị tình cảm, sau đó xem địa vị kinh tế. Cái sau rất đơn giản, chính là ai phải dựa dẫm vào đối phương về mặt kinh tế nhiều hơn; còn cái trước, nói ra cũng không khó, chính là trong hai người, ai đuổi theo người kia.

Có một đôi vợ chồng, điều kiện gia đình nhà chồng rất tốt, công việc ổn định, mức lương rất cao, anh ta ban đầu dũng cảm theo đuổi vợ, mà người vợ lại không thích người chồng, nhưng sau khi trải qua vài đoạn tình cảm, cuối cùng, thấy sắp gần 30 tuổi, chỉ có thể miễn cưỡng gả cho người chồng có điều kiện không tồi.

Sau khi kết hôn, người chồng giao cho vợ phần lớn thu nhập, dành cho vợ cuộc sống ưu việt, đồng thời lợi dụng các mối quan hệ để tìm cho vợ một công việc nhàn hạ. Người vợ yên tâm thoải mái hưởng thụ sự quan tâm của chồng, chưa từng xuống bếp, chưa từng giặt quần áo, tất cả mọi việc nhà đều do bảo mẫu làm.

Mặc dù người chồng có địa vị kinh tế khá mạnh, nhưng anh ta lại có địa vị tình cảm khá thấp, cho nên trong quan hệ hôn nhân này, anh ta là kẻ yếu. Có thể tưởng tượng, trong gia đình, người vợ có thể hô to gọi nhỏ, quát mắt coi thường người chồng. Ví dụ, người vợ này hiểu lý lẽ, có thể sẽ nghe lời chồng hơn một chút ở nơi có người ngoài, nhưng bạn vẫn có thể cảm nhận sự khác biệt trong thái độ nói năng của cô ta với chồng: Đầu tiên rất nhiều câu sai khiến, tuy có thể cố gắng hết sức nói năng dịu dàng, nhưng vẫn rất quá đáng; cơ thể sẽ không có ý đồ tiếp cận người chồng, nếu một người đàn ông khác có sức hấp dẫn, thậm chí có khả năng không quan tâm cảm nhận của người chồng mà thân thiết với người đàn ông đó; về mặt biểu hiện, người vợ thiếu đi nụ cười ôn hòa nên có, nét mặt cô ta nhìn chồng sẽ lạnh lùng, thậm chí chán ghét.

Đương nhiên, nhiều lúc khi tình cảm giữa vợ chồng ngang nhau, phản ứng mạnh yếu phải nhìn vào địa vị kinh tế. Mà trong xã hội hiện nay, cho dù cuộc vận động nữ quyền và cuộc vận động bình đẳng giới mạnh mẽ như vậy, nhưng tư duy chế độ phụ quyền và giá trị quan về đồng tiền vẫn chiếm giữ vị trí chủ đạo, cho nên vẫn cho rằng thu nhập của người chồng cao hơn một phần ba so với vợ, để duy trì vị trí thế mạnh của người chồng trong cuộc sống hôn nhân.

Phản ứng mạnh yếu giữa bạn bè

Quan hệ bạn bè, quan hệ thương mại và quan hệ vợ chồng không giống nhau, phản ứng mạnh yếu giữa bạn bè ở một mức độ nhất định không hề tuân theo "quan hệ cung cầu", mà là tuân theo tính cách.

Quan hệ thương mại có sự thúc đẩy của lợi ích kinh tế; quan hệ hôn nhân có sự bảo vệ của pháp luật. Còn quan hệ bạn bè đơn thuần là một loại quan hệ tự do, đương sự chủ động lựa chọn bạn bè, tiêu chuẩn chọn bạn và quan hệ tồn tại kéo dài không hoàn toàn dựa vào bản thân yêu thích, vì thế quan hệ bạn bè thông thường là bình đẳng. Marx và Engels trở thành bạn thân của nhau, Marx chán

nản, thường tới chỗ Engels tìm kiếm sự tiếp tế, Engels cố gắng hết sức giúp đỡ Marx. Trong địa vị kinh tế, Marx hoàn toàn dựa dẫm vào Engels; mà trong cảnh giới tư tưởng, Engels bị hạn chế do thường xuyên tham gia các hoạt động thương mại, không thể chuyên tâm với Triết học, do đó ông ấy không bằng Marx. Nhưng xét tổng thể, quan hệ cung cầu giữa bọn họ là bình đẳng. Bạn tốt sẽ không tính toán hôm nay đã mời đối phương ăn bữa cơm mà không chia nửa.

Thế nhưng, phản ứng mạnh yếu trong quan hệ bạn bè thậm chí còn ổn định hơn quan hệ hôn nhân và quan hệ kinh tế. Bởi vì phản ứng mạnh yếu trong quan hệ bạn bè dựa vào tính cách, tính cách không thay đổi, loại phản ứng mạnh yếu này cũng rất khó thay đổi theo. Chúng ta xem hai ví dụ trước đã lấy ở phần này: Trong ví dụ đầu tiên, quan hệ cung cầu giữa công ty A và công ty B đã xảy ra thay đổi, vì thế phản ứng mạnh yếu cũng xảy ra thay đổi. Trong ví dụ thứ hai, người vợ mạnh hơn người chồng, nhưng nếu có một ngày người chồng không còn yêu người vợ như vậy nữa, thế thì phản ứng mạnh yếu lập tức sẽ đổi ngôi, bởi vì người vợ vẫn cần người chồng cung cấp tiền bạc để duy trì cuộc sống, còn người chồng không cần người vợ cung cấp bất cứ việc gì.

Phản ứng mạnh yếu trong quan hệ kinh tế và quan hệ hôn nhân rất dễ phân biệt, còn trong quan hệ bạn bè lại không dễ dàng như vậy. Tôi có một người bạn thân chơi từ nhỏ, từ nhỏ đã rất "ủ rũ", hướng nội, không thích nói chuyện, vừa vặn tương phản với tôi. Khi chúng tôi ở bên nhau, mọi người luôn thấy tôi thao thao bất tuyệt, tất cả mọi người đều cho rằng tôi mới là người chủ đạo trong hai chúng tôi.

Trên thực tế lại ngược lại, tuy tôi thao thao bất tuyệt, nhưng lại do dự không quyết. Bạn thân của tôi mặc dù không thích nói chuyện, song mỗi lần khi đưa ra ý kiến, cậu ấy đều có thể rất chắc chắn. Lâu dần, khi hai chúng tôi gặp mặt, đi đâu làm gì đều do cậu ấy quyết định, ăn gì do cậu ấy quyết định, vì thế trong quan hệ bạn bè này, cậu ấy mới là người chủ đạo.

Đương nhiên, có nhiều lúc, quan hệ mạnh yếu của một cặp bạn bè cũng xảy ra thay đổi.

Cha tôi khi làm việc ở nông trường, có một vị lãnh đạo lớn tuổi, thực tế coi như anh cả của cha tôi, cha tôi bảo tôi gọi ông ấy là bác. Khi cha tôi vừa đến nông trường, người bác này đối với ông ấy vô cùng quan tâm săn sóc, tận tay dạy cha tôi lái máy cày, kỹ thuật hàn điện và nghề mộc, hai người trở thành bạn bè thân thiết. Không cần nói, bác là kẻ ở thế mạnh trong quan hệ bạn bè này. Cha tôi giải ngũ, bác tiếp tục ở lại nông trường.

Hồi tôi còn nhỏ, nhớ rõ có một lần bác vào thành phố để thăm cha tôi, mang cho cha tôi rất nhiều mộc nhĩ và nấm dại trên núi. Cha liên tục nói bác quá khách sáo. Còn bác quả thực lần này có hơi khách sáo, trước mặt cha tôi có sự câu nệ xưa nay chưa từng thấy, hơi ăn nói khép nép. Hóa ra bác có việc rất quan trọng muốn cha tôi giúp.

Trong quan hệ này, cha từ kẻ ở thế yếu biến thành kẻ ở thế mạnh, có vẻ đã đi ngược với "phản ứng mạnh yếu trong quan hệ bạn bè không dễ thay đổi", còn trong thực tế không hề ngược lại. Bởi vì khi bác chuẩn bị xin cha tôi giúp đỡ, mối quan hệ bạn bè giữa hai người đã pha tạp quan hệ kinh tế, mà trong quan hệ kinh tế, cung cầu quyết định phản ứng mạnh yếu.

Phản ứng tán tỉnh của nam giới:
Anh thợ săn tìm kiếm trong rừng cây

Phái nam do chiếm giữ địa vị xã hội chủ chốt trong một thời gian dài, vì thế yêu cầu đối với thẩm mỹ của phái nam đồng thời cũng là sự nam tính, tính gánh vác, tính xâm lược. Loại tiêu chuẩn xảy ra sau khi pha trộn tính động vật và tính xã hội, chính là thứ phái nam cố thể hiện. Khi tìm bạn đời, phái nam cũng sẽ càng thể hiện nhiều hơn đối với những điều như vậy, đây chính là phản ứng tán tỉnh của phái nam.

Con người là thứ cô độc, khiếm khuyết, bị Thượng Đế ném từng người xuống thế giới này, chỉ có một thứ có thể khiến họ trở nên hoàn chỉnh, đó chính là tình yêu - Sử Thiết Sinh.

Bởi vì Thượng Đế chính là tình yêu - "Thánh Kinh - Tân Ước - John"

Tình yêu là sự nghiệp vĩ đại nhất mà nhân loại từng tiến hành. Tình yêu vượt qua cả triết học, tôn giáo, bản năng sinh vật và hết thảy khoa học tự nhiên và lý luận nhân văn. Không có môn khoa học nào có thể đưa ra định nghĩa hoàn chỉnh cho tình yêu, cũng không có bất kỳ môn khoa học nào có thể làm giả. Chúng ta quả thực cảm nhận sự tồn tại của tình yêu, song thật sự không thể nắm được, không bắt được.

Thế nhưng chúng ta có thể thông qua phản ứng nhỏ khi con người chuẩn bị tán tỉnh người khác giới, vừa chạm tới con đường tình yêu. Mục này sẽ chú trọng giới thiệu cho mọi người về phản ứng khi tán tỉnh của phái nam.

Khi phái nam hấp dẫn phái nữ, thường có hai cách: khoe khoang sức mạnh và khiến phái nữ tò mò.

Khoe khoang sức mạnh

Phái nam có thể thông qua khoe khoang sức mạnh để tán tỉnh. Kỳ thực, khoe khoang tiền bạc không phải khoe khoang tiền bạc đơn thuần, thời nay dưới ảnh hưởng của giá trị quan theo trào lưu, khoe khoang tiền bạc thực ra chính là khoe khoang sức mạnh. Cơ thể cường tráng là tiêu chuẩn to lớn của thế giới động vật. Còn trong xã hội loài người, định nghĩa về sức mạnh được cho là quyền lực to nhỏ, có thể kiểm soát bao nhiêu tiền bạc. Vì thế, phần lớn thủ đoạn khoe khoang sức mạnh của phái nam thời nay thực ra chính là khoe khoang tiền bạc.

Tôi nhớ mấy năm trước có một cách nói rất lạ, xem phẩm vị của đàn ông thì xem ba thứ của anh ta: Đồng hồ, thắt lưng, bật lửa. Khi ấy tôi còn trẻ, dễ dàng tin lời này, đột nhiên cảm thấy xấu hổ hết sức: Tôi quen dùng di động nhìn thời gian, thắt lưng của tôi nhìn có vẻ rất quê, tôi không hút thuốc, không cần dùng tới bật lửa - Tôi quả thực là một gã đàn ông không có phẩm vị. Hôm nay tôi mới hiểu ý nghĩa của câu nói này: Ba thứ này kỳ thực là ám thị tiền bạc trần trụi, phải biết, ba thứ này nhìn có vẻ kín đáo, nhưng thực chất món nào cũng đều có thể mua với giá cao. Do đó, phái nam theo đuổi nữ sắc trong quán bar sẽ thường giơ tay phải ra xem giờ, đồng thời phô bày đồng hồ đeo tay vàng lấp lánh cho người khác xem; có những người không ngại nợ ân tình người khác, mượn chiếc xe BMW, thậm chí Ferrari của bạn bè... Những hành vi này đều thể hiện ám thị chủ yếu: Tôi rất giàu.

Căn cứ vào lý luận của Max Weber - người sáng lập xã hội học, thì có ba thứ: tiền bạc, danh vọng, quyền lực có thể thay đổi cho nhau. Cũng chính là muốn nói, khi một người đàn ông thể hiện danh vọng và quyền lực, trạng thái tâm lý giống như phô bày tiền bạc của họ.

Nói tới đây, tôi không thể không phát biểu một chút bình luận để khuyên nhủ các anh em: Nếu bạn chỉ muốn tìm thấy một cô gái

không có tư tưởng sâu sắc, lý tưởng cao nhất cả đời chính là sau khi sinh con dưỡng cái, tiếp tục giữ dáng không thay đổi, đồng thời ham mê hư vinh, như vậy khoe khoang tiền bạc tuyệt đối là cách hay nhất; nhưng nếu bạn muốn tìm một nửa linh hồn, vậy thì khoe khoang tiền bạc của bạn sẽ cực kỳ buồn cười.

Đương nhiên, có một số phản ứng nhỏ đến từ di truyền gen thời xa xưa, mà không phải xã hội hóa sau này của nhân loại hình thành. Loại phản ứng này vẫn duy trì sự khoe khoang cơ thể và sự cường tráng, ví dụ việc hóp bụng, đồng thời phô bày xương hông mà chúng ta nói trước đó, cho thấy rõ sự khỏe đẹp phần ngực của phái nam.

Thu hút sự tò mò của đối phương

Khi tôi còn trẻ, mỗi lần tới mùa đông đều sẽ mua một chiếc găng tay màu trắng mà thợ điện dùng, sau đó cắt các ngón cái, ngón trỏ, ngón giữa, ngón út, chỉ trừ lại ngón áp út, đeo trên tay như vậy rất độc đáo.

Không ít các cô gái tò mò liền mắc câu, họ hỏi tôi: "Vì sao anh đeo găng tay như vậy?"

Tôi trả lời: "Bởi vì lạnh đó em."

Cô gái trợn mắt: "Em biết, nhưng vì sao phải cắt các đầu ngón tay?"

Tôi: "Bởi vì mấy ngón tay đó có tác dụng."

Cô gái: "Nhưng ngón út có tác dụng gì, vì sao cũng phải cắt?"

Tôi nói: "Ngoáy lỗ tai."

Bạn từng thấy con chim công chưa? Thực ra, con chim công xinh đẹp xòe đuôi chính là dáng vẻ con chim công đực đang khoe khoang với con chim công cái, để thu hút sự tò mò và yêu thích của chúng.

Trong xã hội loài người cũng như vậy, phái nam thông qua cách nào đó khiến phái nữ có hứng thú với mình. Thông thường,

sự tò mò của phái nữ không mạnh như phái nam, nhưng một khi đã tò mò, vậy thì khoảng cách rơi vào lưới tình không còn xa. Vì vậy, khi bạn nhìn thấy một chàng trai không ngừng thể hiện đủ mọi sự khác biệt trước mặt bạn, đừng hoài nghi, anh ta đang tán tỉnh bạn.

Nhưng ở đây dễ tạo nên một vấn đề.

Rất nhiều chàng trai đặc biệt là các chàng trai trẻ, họ không hiểu phái nữ, thậm chí không sao hiểu nổi bản thân mình, không biết mình như thế nào mới là hấp dẫn nhất, do đó để thu hút sự chú ý của con gái, các chàng thường làm ra những hành vi ngốc nghếch, buồn cười. Nếu bạn là một cô gái, lưu ý chàng trai như vậy bên cạnh, họ rất "đáng quý". Bởi vì dần dần, họ sẽ học được cách khiến bản thân càng có sức hấp dẫn hơn, không làm chuyện ngốc nghếch, giành được phái nữ bằng cách thức mà phái nữ yêu thích. Đối với họ mà nói, tán tỉnh sẽ từ nghi thức thần thánh trở thành trò chơi thư giãn, khi ấy họ sẽ trở nên thành thục lão luyện, sự non xanh tuổi trẻ cũng một đi không trở lại.

Phản ứng phái nữ tán tỉnh:
Cạm bẫy của giống cái xinh đẹp, lộng lẫy

Cái gọi là dịu dàng, mềm mại của phái nữ bắt nguồn từ việc bị kiềm chế, nên trong đại đa số nền văn hóa, phái nữ đều là những người dịu dàng, uyển chuyển. Mà yêu cầu của bản năng sinh vật đối với sinh vật giống cái lại là khả năng giao phối được biểu lộ trước tiên. Mâu thuẫn giữa hai cái khiến phản ứng tán tỉnh của phái nữ đã sinh ra mỹ cảm độc đáo.

Các động vật khác ngoài con người khi tiến hành giao phối đều có một mục đích: Duy trì nòi giống. Nhìn sự sinh đẻ của các động vật khác liền biết: Một con mèo cái trong thời kỳ động dục sẽ nâng hông lên, hạ người xuống, đồng thời cố gắng di chuyển đuôi sang một bên. Bất cứ con mèo đực mạnh khỏe nào đều có thể đứng phía sau, hoàn thành giao phối với nó. Sau khi con mèo cái có thai, nó sẽ từ chối hành vi tìm bạn. Khứu giác của mèo đực cực kỳ nhạy, có thể tìm kiếm tất cả mèo cái đang động dục, đồng thời có thể nhạy bén phát giác ra con mèo cái đã từng làm qua thủ thuật triệt sản hay chưa.

Một bầy sư tử có rất nhiều sư tử đực, nhưng sư tử cái chỉ có thể giao phối với vua sư tử, điều này có thể bảo đảm sư tử con sinh ra có khí lực khỏe mạnh hơn và phản ứng nhanh nhẹn hơn. Có lúc, khi con vua sư tử già bị đánh bại, mẹ sư tử độc ác thậm chí sẽ cắn chết đứa con của mình và vua sư tử già, mà quay sang ôm ấp yêu thương vua sư tử mới để bảo đảm con mình có gen ưu tú hơn.

Sau khi con người tạo ra văn minh vật chất tiên tiến, đã không cần giống mèo và sư tử từ lâu. Nhưng lại có điểm chung ở một

mức độ nào đó: Nghĩ kỹ, vì sao đàn ông thích qua lại với phụ nữ có thân hình, gương mặt đẹp hơn? Vì sao phụ nữ thích gả cho đàn ông "chất lượng tốt"?

Bởi vì phái nữ có thân hình và gương mặt càng đẹp, tương đương gen di truyền tốt, khỏe, có thể khiến đời sau cũng khỏe và giàu sức hút; địa vị xã hội và địa vị kinh tế của phái nam lại có thể mang tới cho phái nữ và đời sau điều kiện sinh tồn tốt hơn. Đương nhiên, điều này tuyệt đối không phải ám chỉ dung mạo, thân hình, tiền tài mới có thể đổi lấy tình yêu. Thế nhưng thủ đoạn hấp dẫn lẫn nhau giữa hai giới, về mặt bản chất vẫn không thể thoát khỏi những thứ này.

Do vậy, khi những đồng chip[1] rơi vào tay phái nữ thì sẽ xảy ra phản ứng tán tỉnh chỉ phái nữ mới có. Phản ứng tán tỉnh của phái nữ có hai cách thể hiện: Nhấn mạnh sự khác biệt giới tính, kiểm soát khoảng cách.

Một cô gái công sở chuẩn mực luôn tạo cho người khác cảm giác mặt lạnh tanh, vốn là gương mặt thuộc dạng khá, nhưng lại mất đi sức sống. Nhưng một khi cô ấy ở bên người yêu hoặc người trong lòng mình, vậy thì bạn sẽ cảm thấy cô ấy bỗng chốc trở nên xinh đẹp và nhu hòa hơn rất nhiều. Tôi từng phát hiện ra thay đổi này ở cô giáo của tôi.

Vị giáo viên nữ trẻ tuổi này chưa tới 30 tuổi, là một cô gái cực kỳ xinh xắn, đáng yêu. Nhưng do phải duy trì sự uy nghiêm của người thầy, cho nên trái lại không dám quá hòa nhã, hoàn toàn là gương mặt không cảm xúc trước mặt chúng tôi.

Có một ngày thứ bảy, tôi tới cửa hàng sách to thứ hai trong thành phố mua sách, tôi nhớ rõ mình chuẩn bị mua cuốn sách *"Những đứa con của thuyền trưởng Grant"*, sau khi vào dãy đặt sách vở văn học Âu Mỹ trong cửa hàng, lại nhìn thấy vị giáo viên này. Nhưng tôi lại không nhận, bởi vì cô ấy quả thực cực kỳ xinh

[1] Thẻ đánh bạc.

đẹp: Trên người mặc chiếc váy liền dài, màu hồng phấn cắt may vừa cơ thể, mũ che nắng màu kem, quan trọng hơn là nụ cười của cô ấy khi đó, bên cạnh cô ấy có một chàng trai cao, gầy (theo độ tuổi của tôi lúc ấy nên gọi là anh), quần vải màu xanh, tay áo sơ mi kẻ ca rô xắn tới tận khuỷu tay, ngón tay thon dài đang cầm cuốn *"Tình yêu thời thổ tả"*. Anh ta khẽ khàng nhưng thao thao bất tuyệt giới thiệu cuốn sách này cho giáo viên của tôi, thần sắc say mê, mà vẻ mặt giáo viên của tôi nhìn anh ta cũng say mê như vậy.

Khi đó, tôi đang sống trong thời thanh xuân đã hiểu được ý nghĩa của "Nữ vi duyệt kỷ giả dung[1]".

Mà từ "dung" thực ra chính là đặc điểm của phái nữ khác với phái nam, ví dụ mềm mại, dịu dàng, mỏng manh. Bạn nghĩ kỹ một chút là không khó phát hiện những cô gái "mặt không cảm xúc" trong mắt bạn, đều là những cô gái phô bày mặt trung tính hóa thậm chí nam tính hóa của mình ở mức độ nhất định. Khi bạn cho rằng cô ấy chỉ có thể có dáng vẻ như vậy, phát hiện cô ấy trước mặt người trong lòng lại hoàn toàn có nét mặt rạng ngời, phô bày một cách trọn vẹn đặc điểm phái nữ. Đương nhiên, có lẽ bạn chỉ cảm thấy cô ấy xinh đẹp khi đó, nhưng lại không thể nói rõ rốt cuộc cô ấy xinh đẹp ở điểm nào. Hôm nay, chúng ta làm sáng tỏ cho mọi người từng điều chỉ ra phụ nữ làm thế nào phô bày đặc điểm phái nữ của mình.

Trước tiên phải nói là, kỳ thực phần lớn đàn ông không hề thực sự quan tâm ngực phụ nữ to nhỏ, thứ khiến họ say đắm thật ra là rãnh ngực. Do đó, phần lớn thiết kế áo ôm ngực cũng theo cách suy nghĩ này: một mặt dùng vật lót đệm để đẩy cao phần ngực, mặt khác ép hai bên bầu ngực tạo thành rãnh ngực. Đây cũng là động tác có tính sát thương nhất mà phái nữ phô bày đặc điểm giới tính, chính là thu hai cánh tay trước ngực, đồng thời hơi khom lưng xuống, hướng về phía phái nam mình thích.

---

[1] Nữ vi duyệt kỷ giả dung: Phụ nữ trở nên xinh đẹp vì người yêu mình.

Nhún một bên vai là pháp bảo thứ hai đặc điểm phái nữ phô bày. Rất nhiều người cho rằng phái nữ đang khoe bờ vai quyến rũ, cách nói này có vấn đề. Trên thực tế, nhún vai không phải để phô bày, mà là để tạo cảm giác ẩn giấu với phái nam, tức là cất giấu cơ thể của mình sau bờ vai, cần phải bảo vệ. Thế nhưng so với người đàn ông mạnh mẽ, bờ vai mềm mại căn bản không thể có tác dụng bảo vệ, cho nên suy cho cùng động tác này kỳ thực là cảm giác yếu mềm.

Thấu hiểu, phái nữ còn có một sự phô bày theo thói quen đối với cổ tay, bạn có thể nghĩ một chút, động tác gẩy tàn thuốc khi phái nữ hút thuốc, cổ tay vĩnh viễn có một độ cong nhất định, hiện rõ sự mềm mại, xinh đẹp. Còn khi đàn ông gẩy tàn thuốc, cổ tay vĩnh viễn rất mạnh mẽ. Ngoài điều này ra, hoa lan chỉ[1] độc đáo của phái nữ kỳ thực cũng là thông qua ngón út mềm yếu nhất trong năm ngón tay để thể hiện sự yếu đuối.

Nói tới thể hiện sự yếu đuối, đại đa số mọi người cho rằng phụ nữ làm như vậy là khiến đàn ông nổi lên dục vọng bảo vệ. Tôi cảm thấy cách nói này có phần thấy đàn ông trượng nghĩa, bởi vì đàn ông thích phái nữ yếu đuối thường cũng là kẻ bạo lực gia đình. Trên thực tế, yếu đuối chỉ là nhân tố phụ nữ khác biệt với đàn ông, nhân tố khác với đàn ông này trời sinh đã có thể khiến đàn ông chìm đắm, thậm chí điên cuồng, bởi vì nó bù đắp nhân tố mạnh mẽ, nam tính dư thừa, lại thiếu sự mềm mại.

Kiểm soát khoảng cách

Rất nhiều phái nam cho rằng mình là phía chủ động, bởi vì bất luận là bày tỏ hay cầu hôn, người chủ động đều là phái nam. Nhưng họ xem nhẹ mang tính chọn lựa một đạo lý rất rõ ràng: Chính vì họ là bên bày tỏ, cho nên quyền quyết định nằm trong tay phái nữ. Cũng nghĩa là phái nữ mới là kẻ thống trị tuyệt đối

[1] Hoa lan chỉ: ngón tay xếp thành hình hoa lan.

trong vở kịch tình cảm này. Chính bởi vì địa vị này, phái nữ đã giành được một quyền lợi: Kiểm soát tốt khoảng cách.

Đương nhiên, cách kiểm soát này tuyệt đối không mang tính nổi bật, bằng không tất cả các cô gái đều đã lao vào lòng người đàn ông mình thích. Chính vì tính không nổi bật này, khiến đàn ông vẫn cảm thấy mình mới là kiểm soát khoảng cách: Mỗi lần trong quán bar đều là phái nam chủ động tìm bắt chuyện các cô gái xinh đẹp.

Suy nghĩ này thực sự khiến người khác có phần cười ra nước mắt: Khi bạn chưa trao đổi ánh mắt với các cô gái, bạn có thể tùy tiện tới bắt chuyện không? Còn khi bạn bắt chuyện bị từ chối, bạn sẽ mặt dày tiếp tục làm phiền chứ?

Nói quan hệ giữa nam nữ thành thợ săn và con mồi, chi bằng nói thành con mồi và cạm bẫy. Phụ nữ có thể sử dụng một chi tiết nhỏ để ám thị bạn, có cần tiến hành bước tiếp theo không:

Khi cô ấy và bạn bốn mắt nhìn nhau, cô ấy đang khuyến khích bạn tới bắt chuyện cô ấy;

Khi cô ấy nở nụ cười vì lời của bạn, thể hiện "khá tuyệt, em vừa ý anh, tiếp tục..."

Khi hai người các bạn mỗi người uống hai ly, bắt đầu có sự tiếp xúc tay chân, điều này thể hiện bạn và cô ấy đã trên mức quan hệ bạn bè;

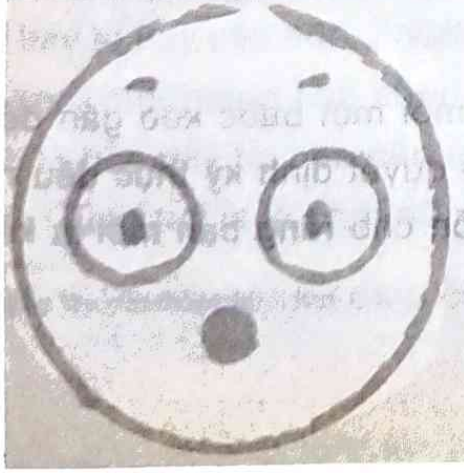
Khi bạn tiễn cô ấy về nhà, cô ấy ở trước cửa quay người nhìn bạn chăm chú, nếu bạn không hôn cô ấy, vậy thì bạn tuyệt đối là đồ ngu!

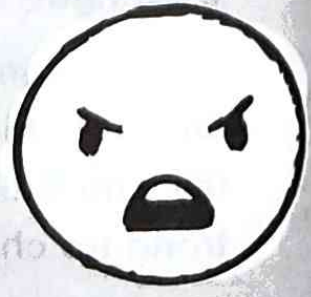
Nhìn xem, khoảng cách mỗi một bước kéo gần đều do đàn ông thực hiện nhưng quyền quyết định kỳ thực đều nằm trong tay phụ nữ. Bây giờ, bạn còn cho rằng bạn mới là kẻ chủ đạo trong trò chơi này chứ?

Chương 3

CHIẾN LƯỢC ĐỌC SUY NGHĨ ĐỂ NẮM BẮT CẢM XÚC

Cảm xúc của con người đa dạng phong phú, có một vài cảm xúc rất kịch liệt, ví dụ phẫn nộ, lúc này bạn sẽ cảm nhận được rõ ràng. Nhưng vẫn có một vài phản ứng cảm xúc rất kỳ diệu: Đôi khi trên cùng một gương mặt, bạn có thể phát hiện sự kinh ngạc, bất an và vui vẻ. Đối với những phản ứng phức tạp này, tôi tin sau khi đọc nội dung chương này, bạn có thể dễ dàng điều chỉnh.





Phản ứng kinh ngạc:
Phóng to mọi giác quan của bạn

Cảm xúc kinh ngạc là một loại cảm xúc cực kỳ cơ bản, do đó phản ứng kinh ngạc cũng là loại phản ứng cơ bản. Nhưng đây không có nghĩa phản ứng kinh ngạc đơn giản, phản ứng kinh ngạc chân chính nhất thiết phải trong thời gian ngắn, đồng thời hợp lý và hài hòa với đủ loại phản ứng: Tổ hợp phản ứng kinh ngạc hoàn chỉnh từ khi bắt đầu đến khi kết thúc có thể không cần tới một giây, nhưng tổng thể các phản ứng từ biểu cảm, động tác đến hành vi, ngôn ngữ, nhất định phải đạt được sự thống nhất trong một giây. Vì thế, có lẽ cách thể hiện sự kinh ngạc giữa người với người không giống nhau, nhưng kinh ngạc thực sự vĩnh viễn ngắn ngủi và hài hòa.

Kinh ngạc là phản ứng tất có khi con người bị kích thích bởi thông tin mới, bất ngờ. Thông thường người có liên quan càng quan tâm nguồn kích thích của phản ứng kinh ngạc, thì phản ứng của họ càng lớn. Họ hàng thân thích cách ba đời mất, với cha mẹ ruột mất, khi nhận được hai tin này, mức độ dữ dội của phản ứng tuyệt đối khác nhau.

Bối cảnh văn hóa, sự từng trải, lòng dạ giữa người với người khác nhau, tương tự dẫn tới phản ứng khi con người kinh ngạc có chút khác biệt, nhưng trong đó chắc chắn có điểm giống nhau.

Điều chúng ta làm chính là tổng kết điểm giống của rất nhiều phản ứng khi chúng ta kinh ngạc. Cũng có nghĩa là trong phần lớn tình huống, chỉ cần phần mặt và cơ thể của đối phương làm ra phản ứng tương tự, như vậy nói rõ họ thực sự kinh ngạc.

Tưởng tượng một chút: Bạn đang ăn cơm trưa ở công ty, khi ấy cửa văn phòng bạn đột nhiên bị đá một cái bật mở, một đồng nghiệp hoảng hốt lo sợ chạy tới trước mặt bạn, biểu cảm của bạn lúc này sẽ như thế nào?

Sau đó anh ta cầm tờ báo trong tay, gào ầm ĩ với bạn: "Công ty chúng ta trốn thuế hơn 70 triệu nhân dân tệ, bởi vì sếp bị nghi có dính dáng đến tập trung vốn phi pháp, vừa bị bắt, hôm qua vừa lên kênh pháp chế, hôm nay đã đăng báo rồi", biểu cảm của bạn lúc này như thế nào?

Đầu tiên, khi cửa bị đá bật mở, trên mặt bạn nhất định sửng sốt trong phút chốc, nhưng khi nhìn thấy đồng nghiệp của bạn thở hổn hển chạy vào văn phòng của bạn, có lẽ bạn sẽ có chút chán ghét; mà khi anh ta nói ra tin tức to lớn ấy, biểu cảm của bạn lập tức trở nên càng sửng sốt, sau giây lát, loại sửng sốt này biến thành bất an.

Trong toàn bộ việc này, bạn tổng cộng đã xuất hiện hai lần kinh ngạc, sau khi kinh ngạc xuất hiện thì nhanh chóng biến thành cảm xúc khác. Lúc này, chúng ta có thể đưa ra kết luận như thế này: Thời gian tồn tại và kéo dài của biểu cảm kinh ngạc cực ngắn. Vì thế tôi nhất định phải nhắc nhở các bạn, muốn nắm bắt biểu cảm kinh ngạc thì phải mở to mắt, bắt lấy phản ứng đầu tiên khi đương sự nghe thấy tin tức; bằng không bạn sẽ không có được gì.

Đầu tiên, trong đầu chúng ta mô tả một chút biểu cảm kinh ngạc hoàn toàn được phóng thích:

Thứ nhất, phần trên của khuôn mặt, trán cau lại, mí mắt mở to, tròng mắt giãn ra.

Căn nguyên của loại biểu cảm siêu nhỏ này mang tính sinh vật, khi sinh vật tiếp nhận nguồn thông tin có tính kích thích lớn, sẽ tiến hành khảo sát thêm với thông tin này một cách bản năng. "Khó có thể tin nổi" là thành ngữ khi sự kinh ngạc xuất hiện, đã không thể tin, hãy xem xem sự việc này rốt cuộc có thật không. Vì thế, trán cau lại, mí mắt mở to, đều là vì tròng mắt giãn ra. Mống mắt sau khi giãn ra có tầm nhìn rõ hơn, độ nhạy bén của thị giác rõ ràng hơn, để có thể quan sát thêm toàn diện, tỉ mỉ.

Ở đây giới thiệu một chút kiến thức cơ bản về mí mắt, mống mắt và đồng tử.

Mí mắt phụ trách bảo vệ nhãn cầu.

Mống mắt thực ra là tròng mắt mà chúng ta thường nói, nó không phải là khối cầu mà chỉ là lớp màng có màu sắc, đương nhiên người thuộc các chủng tộc khác nhau thì màu mống mắt khác nhau. Mống mắt giống như nếp nhăn, mống mắt của hai người không hoàn toàn giống nhau.

Đồng tử không phải là một bộ phận, mà là một lỗ nhỏ ở trung tâm mống mắt, ánh sáng trước tiên đi vào đây, trở thành hình ảnh trong võng mạc. Cơ chế hoạt động của nhãn cầu thực ra chính là một máy ghi hình.

Mí mắt bảo vệ mống mắt, mỗi lần chớp mắt đều là sự bôi trơn và sạch sẽ đối với mống mắt và nhãn cầu. Mà cơ mống mắt lại kiểm soát kích cỡ của đồng tử, con người không thể làm chủ loại kiểm soát này, con người không thể thao tác một cách dễ dàng, tâm lý khác nhau sẽ khiến mống mắt bất giác thu nhỏ hoặc phóng to. Đây chính là điểm chúng ta cần quan sát tỉ mỉ.

Thứ hai, phần dưới của khuôn mặt, mũi và phần miệng hơi hé, đồng thời xuất hiện hơi thở hổn hển. Bản chất của kinh ngạc là sẵn sàng hành động. Trước đó chúng ta từng nói, phần lớn sau khi kinh ngạc sẽ nhanh chóng có những biểu cảm khác: Bi thương, phẫn nộ, dửng dưng, vui sướng... Do đó, kinh ngạc là biểu cảm tiền đề phải trải qua khi tiếp nhận nguồn thông tin mang tính kích thích; mà hơi thở chính là ý nghĩa của biểu cảm này, để tích lũy năng lượng cho bước tiếp theo.

Vì vậy, cánh mũi và môi hé ra, thật ra để thở. Nhưng thở bằng mũi và thở bằng miệng rất khác biệt, các bạn đọc đừng ngại tự mình thử một chút, bạn sẽ phát hiện khi thở bằng miệng, cổ dùng sức sẽ giảm đi rất nhiều. Do đó, phần lớn biểu cảm kinh ngạc đều thở bằng miệng.

Ngược lại với phản ứng phần mắt của biểu cảm kinh ngạc, tỷ lệ phản ứng xảy ra ở mũi miệng khá nhỏ. Đương sự có phản ứng kinh ngạc, phần mắt nhất định sẽ cử động, hoặc mạnh mẽ hoặc không mạnh mẽ, nhưng chắc chắn sẽ có; phần mũi và phần miệng lại chưa chắc sẽ cử động.

Cũng chính là mắt hơi hé mở và trán nhướng lên là biểu cảm chủ yếu của sự kinh ngạc, song khi kích thích đủ lớn, miệng và cánh mũi cũng sẽ cử động.

Trong cuộc sống, phản ứng kinh ngạc cũng có thể giả vờ. Muốn biết một người có giả vờ kinh ngạc hay không, bạn chỉ cần quan sát động tác phần miệng và động tác phần mắt của họ có ngay tức thì không, và khi mí mắt mở, mống mắt có phóng to hay không là biết.

Bởi vì con người có thể thông qua việc điều khiển các giác quan, đạt được "ngụy tạo biểu cảm", ví dụ thông qua há to mồm giả vờ kinh ngạc, thông qua nhíu mi giả vờ bi thương. Có thể điều khiển cơ miệng và cơ lông mày, nhưng có một số giác quan lại không thể điều khiển, do vậy họ có thể thực sự phản ánh trạng thái tâm lý của con người, mà trong đó ứng dụng rộng rãi nhất chính là mống mắt và đồng tử.

Ngoài biểu cảm ra, đáng để nhắc đến là động tác cơ thể trong phản ứng kinh ngạc.

Nghiên cứu phản ứng nhỏ trước đó không hề phát hiện kinh ngạc có những động tác cơ thể nào là cụ thể, cố định, nhưng chúng ta có thể chắc chắn rằng ở phần lớn các tình huống, sau khi con người nhận được tin tức kinh ngạc, cơ thể sẽ lộ ra phản ứng cứng ngắc trong thời gian cực ngắn.

Xu thế cứng ngắc này thường phía sau sẽ hướng lên. Bạn từng quan sát con mèo chưa? Khi chúng bị kinh sợ, tứ chi dựng thẳng đứng, cơ thể hơi nhảy. Khi con người bị kinh sợ, cơ thể thực ra cũng có xu hướng hơi nhảy lên: xương ngực sẽ vô tình đột nhiên ưỡn thẳng.

Động tác của con người phần lớn có tiết tấu vô thức nhất định, mà phản ứng kinh ngạc xuất hiện sẽ khiến tiết tấu này rối loạn trong chốc lát. Ví dụ, khi đưa điếu thuốc vào bên miệng sẽ hơi dừng lại, khi đang hát đột nhiên bị lạc điệu, người đang lắc lư bỗng dừng lại...

"Thật á", "Thế à?", "Sao có thể?" đây là ngôn ngữ kinh ngạc điển hình: ngắn, nhiều nghi vấn. Người có ngữ khí đầy chắc chắn, nhất định sẽ không bị kinh hãi.

Phản ứng bất an:
Tầm nhìn của bạn sẽ di chuyển về phía an toàn

Cảm xúc bất an là loại kích thích thông tin khiến bạn không thoải mái. Mà bản năng tìm kiếm lợi thế và tránh bất lợi của con người sẽ chuyển hướng sự chú ý của họ, đây cũng là nguyên tắc phát sinh của phản ứng bất an. Thực hiện di dời, cơ thể né tránh, chủ đề thay đổi, đều tuân thủ nguyên tắc này. Do đó phản ứng bất an là phản ứng không mãnh liệt, dấu hiệu của phản ứng này cũng không mãnh liệt, song đều rất đặc sắc, cần cẩn thận quan sát.

Trước khi lên cấp ba, tôi không biết quá rõ trạng thái tâm lý "bất an", ấn tượng sâu sắc nhất là không viết bài tập bị gọi phụ huynh, nhưng khi ấy một là tuổi còn nhỏ, hai là trong lòng hoàn toàn bị nỗi sợ hãi ăn đòn chiếm lĩnh, không có tâm tư suy xét bản thân mình vì sao bất an, bất an như thế nào...

Cho tới lên lớp 11, trường học chúng tôi đã tổ chức một hoạt động: Mỗi môn học dành cho một tiết, để giáo viên gọi học sinh giảng giải. Khi đó, thành tích ngữ văn của tôi không tồi, quan hệ với giáo viên cũng khá tốt, vì thế giáo viên quyết định giao cho tôi "Niệm nô kiều - Xích Bích hoài cổ". Để tôi giảng thật xuất sắc, cô ấy đã chuẩn bị cho tôi rất rất nhiều phần mềm dạy học đa phương tiện, đồng thời tự chuẩn bị một máy quay DV cho tôi quay phim.

Tới hôm giảng, tôi căng thẳng tới mức đọc "phe phẩy quạt khăn" thành "phe phẩy xếp khăn". Sau này khi tôi xem đĩa CD cô giáo tặng tôi, mới phát giác nhất cử nhất động lúc mình giảng bài rất buồn cười. Sau khi xem mấy lần, trong lòng bỗng có suy nghĩ: Tròn 30 phút, tôi gần như đã thể hiện hết một lượt toàn bộ thần thái, động tác của cảm xúc bất an mà con người có thể làm.

Đầu tiên, tôi cảm thấy cực kỳ căng thẳng, toàn bộ quá trình, tay trái của tôi cầm sách tham khảo dạy học che trước ngực, cho dù phần lớn thời gian không cần dùng đến cuốn sách này.

Tiếp đó, khi tôi giảng bài, ánh mắt từ đầu đến cuối chỉ dạo qua mấy người bạn học chơi thân với tôi, liên tục cắn môi dưới dẫn tới nói năng không rõ ràng...

Còn bây giờ tôi đã có thể tự nhiên đứng trong hội trường cả ngàn người, ăn nói đĩnh đạc trước mọi người, nghĩ lại khi ấy, ngoài cảm giác phụ sự tín nhiệm của cô giáo ngữ văn, thì còn là cảm xúc "bất an".

Phản ứng biểu cảm của cảm xúc bất an

Trạng thái tâm lý bất an có hai biểu cảm quan trọng là: Ánh mắt khác thường và động tác của cơ miệng.

Người bất an đầu tiên nghĩ tới là đặt tầm mắt lên mục tiêu "có thể khiến bản thân nảy sinh cảm giác hài lòng". Tiết học tôi giảng bài đó, trong tâm lý bất an cực điểm, chỉ dám nhìn mấy bạn học thân với tôi, họ khiến tôi an tâm, chính là nguyên nhân này. Thứ hai, người bất an sẽ khiến tầm nhìn né tránh những mục tiêu khiến họ bất an. Sau khi tôi đọc "phe phẩy quạt khăn" thành "phe phẩy xếp khăn", tôi bắt đầu sợ sệt có bất kỳ sự tiếp xúc ánh mắt nào với giáo viên ngữ văn, bởi vì tôi sợ nhìn thấy sự thất vọng trên gương mặt cô ấy.

Ánh mắt của người bất an tuân thủ nguyên tắc như thế này: Tìm kiếm ưu điểm và tránh nhược điểm. Người bất an trong tiềm thức không xem những nguồn thông tin khiến bản thân sinh ra cảm xúc tiêu cực, mà sẽ xem những nguồn thông tin khiến bản thân nảy sinh cảm xúc tích cực.

Phần miệng khác thường là một đặc điểm khác của phản ứng bất an.

Khi con người căng thẳng, bất an, tim đập và máu tuần hoàn nhanh hơn, một số bộ phận có mật độ tập trung dây thần kinh cao,

Tải ebook tại tvn-eb.com

bắt đầu xuất hiện trạng thái khô khan. Môi là loại bộ phận điển hình: liếm môi, mím môi, cắn môi, đều phản ánh tâm lý bất an của con người.

Đương nhiên ngoại trừ môi, đầu lưỡi cũng có mật độ tập trung tế bào thần kinh cao do đó khi con người căng thẳng, sẽ tiết ra nhiều nước bọt hơn, để làm trơn đầu lưỡi và khoang miệng. Nước bọt tiết ra nhiều cần nuốt xuống để xử lý, lúc này liền có động tác nuốt vô thức.

Người trong trạng thái tâm lý bất an còn có phản ứng biểu cảm phần miệng, đó chính là nhai và mút.

Khác với liếm môi, căn nguyên của động tác nhai nuốt và tầm mắt di chuyển lại có sự tương đồng, mang đến cho người có liên quan cảm giác vui sướng. Sigmund Freud cho rằng thời kỳ sơ sinh, bộ phận đầu tiên đạt khoái cảm chính là miệng, đạt được khoái cảm thông qua nhai và nuốt núm vú. Sau khi thành niên, con người sẽ có được khoái cảm nhờ các kênh như thức ăn, nhu cầu được thể hiện mình, nhưng môi mút đơn thuần đã khắc sâu trong tiềm thức của con người. Khi con người cần đạt được cảm giác vui vẻ, nhẹ nhõm, sẽ bất giác làm những động tác này.

Tổng kết lại, liếm môi, nuốt, nhai, mút đều có thể là phản ứng biểu cảm của trạng thái tâm lý bất an, nhưng chỉ đưa ra thì không thể trực tiếp chứng minh tâm lý bất an của người trong cuộc.

Bất luận là biểu cảm phần mắt hay phần miệng, đều phải kết hợp hoàn cảnh để xem xét, rất có thể có người đang suy nghĩ cũng thích cắn môi, do đó chúng ta phải tiếp tục hiểu những biểu hiện khác của phản ứng bất an.

Biểu hiện động tác của phản ứng bất an

Phản ứng bất an khiến người ta sinh ra lo âu, theo bản năng con người sẽ tìm kiếm thông tin có thể xoa dịu loại lo âu này.

Phần tay là bộ phận chi có cảm giác thao tác mạnh nhất của con người, con người kiểm soát đối với tay có thể gọi hết sức tuyệt vời.

Phần lớn mọi người khi sinh ra phản ứng bất an, đại đa số động tác có thể làm ra đều liên quan tới tay. Chúng ta chia loại động tác này thành hai phần: Phần một là động tác bộ phận tay đơn giản; phần hai lại là động tác phối hợp phần tay và bộ phận cơ thể khác.

Những động tác tay đơn giản như xoa tay, nghịch đầu ngón tay, đều là động tác điển hình di dời sự lo âu, xoa dịu căng thẳng.

Còn khi mức độ lo âu nhẹ, con người thường sẽ dùng tay tiếp xúc với các bộ phận khác, ví dụ như cổ, phần mặt, cằm, mũi, tóc của phụ nữ, râu của đàn ông. Loại tiếp xúc này thông qua sự gia tăng khoái cảm đối với làn da để xua đuổi lo âu.

Còn có một động tác khác, cũng là dùng bộ phận tay để xoa dịu sự bất an: Lúc này, rất nhiều người quen túm tà áo lắc đi lắc lại. Đây chính vì khi căng thẳng, nhiệt độ lớp ngoài tăng lên, tuyến mồ hôi da sẽ tiết ra mồ hôi. Lắc ve áo, không khí lớp da trong bộ quần áo dịch chuyển càng nhanh, nhiệt độ lớp ngoài giảm, tốc độ mồ hôi bốc hơi càng nhanh, giảm bớt lo âu.

Động tác này khá thường thấy: Sửa soạn lại nơ trên cổ áo, tháo lỏng thắt lưng, lay lay quần áo gia tăng sự lưu thông của không khí bên trong bộ quần áo, người tóc dài sẽ dùng tay lướt một lần từ chân tóc đến ngọn tóc.

Nên nhớ cảm xúc bất an không phải cảm xúc cực mạnh, cho nên phản ứng bất an xảy ra cũng sẽ không mạnh. Phản ứng bất an quá mạnh mẽ thường có nghĩa đương sự đã bước vào cảm xúc sợ hãi hoặc phẫn nộ, ví dụ nghiến răng là phản ứng bất an, nhưng nghiến chặt răng thậm chí khiến lợi chảy máu thì chính là phẫn nộ; nghịch ngón tay trái là phản ứng bất an, nhưng ngón tay móc vào nhau tới nỗi da trắng bệch, thì chắc là phản ứng sợ hãi.

Biểu hiện ngôn ngữ của phản ứng bất an

Đặc điểm lớn nhất của phản ứng bất an về mặt ngôn ngữ là: Né tránh chủ đề. Tôi nghĩ các thanh niên quá lứa thì nhất định đồng cảm với điều này: Mỗi lần về nhà ăn Tết, họ sợ nhất chủ đề trưởng

bối nhắc tới chính là "Yêu đương chưa? Xem mặt chưa? Khi nào kết hôn" mỗi lần như vậy, trai ế, gái ế ắt phải chuyển chủ đề: Nghe nói con của bác đã xuất ngoại du học; bà Vương nhà bên bị ung thư trực tràng là thật ạ; giá phòng sắp giảm, mọi người đã nghe nói chưa...

Chuyển chủ đề là đặc điểm đầu tiên của phản ứng bất an, mặc dù nhạt nhẽo và không đếm xỉa đến cũng có thể chuyển chủ đề của người trong cuộc, nhưng nhạt nhẽo khiến chủ đề thay đổi và phản ứng bất an khiến chủ đề thay đổi có sự khác biệt rõ ràng: Cái trước sẽ chuyển chủ đề sang chuyện khiến bản thân hứng thú, còn cái sau lại mưu cầu biến mất nguồn kích thích. Thao tác cụ thể ngược lại sẽ khiến chủ đề đổi sang việc có thể khiến đối phương cảm thấy hứng thú. Cái trước là thay đổi chủ đề vì hứng thú, cái sau thay đổi chủ đề chỉ để đổi chủ đề.

Ví dụ nói, một người chồng ngoại tình, mỗi lần vợ cố ấy nói đến chuyện ngoại tình, đều sẽ nói: "Có phải em muốn đi nghỉ ở Hawaii không? Chúng ta xem lịch trình ba tháng tới." Kỳ thực người chồng không hề có hứng thú với Hawaii, anh ta thích phong cảnh văn hóa của Firenze hơn.

Ngoài thay đổi chủ đề, phản ứng bất an cũng có đặc điểm ngôn ngữ khác.

Có một lần, một người bạn của tôi cả đêm không về, bị vợ chất vấn. Ngôn ngữ trả lời của anh ta đặc biệt thú vị: "Cái đó... anh luôn ở cùng XXX, sau đó? Sau đó đã xem trận bóng đá, cái đó, trận bóng kéo dài tới hai giờ bốn mươi lăm phút mới kết thúc, rồi anh uống chút rượu với cậu ta, cái đó... uống rượu ở quán rượu nào đó, không tin em có thể hỏi ai đó." Bất cứ ai nhìn thấy đoạn này đều sẽ phát hiện ra sự chột dạ của người nói. Đúng thế, chột dạ là biểu hiện điển hình của phản ứng bất an. Người bất an khi nói chuyện, thường lặp lại những từ vô nghĩa, nói lắp bắp (cái đó... cái đó... cái đó... sau đó... sau đó... ở... ở...), lỗi sai và lề mề của ngôn ngữ hoặc câu từ (đọc "phe phẩy quạt khăn" thành "phe

phẩy xếp khăn"), cố ý làm ra vẻ... Một người bạn ở Tây Nam bộ nói với tôi, mỗi lần anh ấy nghe con trai mình nói chuyện bằng tiếng phổ thông, liền biết con trai gây chuyện... Đối với người quen nói tiếng địa phương mà nói, quá cường điệu tiếng phổ thông chính là làm ra vẻ.

Người rơi vào phản ứng bất an có thể sẽ liên tục run rẩy đi nhón mũi chân, sẽ thường cào tóc, xoa cằm mình. Đương nhiên chúng ta nhất định phải lặp lại lần nữa: đi nhón mũi chân có thể là bởi vì thần kinh phản ánh sự khác thường, cào tóc có thể là bởi vì ngứa da đầu, xoa cằm có thể là giả vờ ngầu đơn thuần. Kích thích bất an gần như chắc chắn sẽ tạo nên loại động tác này, nhưng làm thế nào chúng ta thông qua loại động tác này kết luận được đương sự rơi vào "bất an"?

Rất đơn giản, phải căn cứ vào hoàn cảnh để xác định, tức là khi đương sự có biểu cảm như vậy, thông tin tiếp nhận được có thể gây ra kích thích bất an với họ không. Nếu có khả năng, vậy thì phản ứng bất an của đương sự là thật; nếu không có khả năng này thì những hành vi của đương sự lại chỉ là những động tác không quá có ý nghĩa.

Nói chung phản ứng bất an đủ mạnh, thì báo hiệu đương sự đang nói dối, tức là đương sự nói dối trong tình thế bị ép buộc. Loại nói dối này không thể hoàn mỹ, một người logic có thể tìm thấy kẽ hở hoặc sai lầm trong lời nói dối từ đó.

Phản ứng phẫn nộ:
Báo trước một cuộc tấn công bạo lực sắp xảy ra

Phẫn nộ là phản ứng mãnh liệt, trong cuộc sống thường thấy nụ cười mỉm song ít có tức giận nhẹ. Bởi vì cảm xúc phẫn nộ một khi xảy ra, thì dữ dội và khó kiểm soát. Cho dù miễn cưỡng kiểm soát được, cũng phơi bày phản ứng phẫn nộ kiểu kìm nén, nhưng khi thực sự bạo phát cũng cực kỳ dữ dội. Do đó, dữ dội là từ mấu chốt của phẫn nộ.

Phẫn nộ là cảm xúc dữ dội nhất. Cổ đại có cách nói "Thất phu phẫn nộ, máu bắn năm bước, Thiên Tử phẫn nộ máu chảy thành sông", có thể thấy cảm xúc này một khi phát sinh thì rất dễ mất kiểm soát, tạo nên hiệu quả nghiêm trọng.

Nếu nguyên nhân tâm lý của phản ứng kinh ngạc là khi đại não tiếp nhận sự việc ngoài ý muốn, sinh ra trì trệ, nhằm tìm kiếm cách xử lý, thì nguyên nhân tâm lý của phản ứng bất an là khi đại não tiếp nhận sự việc có thể tạo uy hiếp cho bản thân, sẽ trốn tránh theo tiềm thức... Thì phản ứng phẫn nộ có nguyên nhân tâm lý như vậy không?

Khi mọi người bị (hoặc tự cho là bị) thương tổn, mất cân bằng tâm lý, cần một loại cơ chế hành động khiến tâm lý tìm lại cân bằng, loại cơ chế hành động này chính là phục thù. Còn khi con người làm ra hành vi tấn công hoặc chuẩn bị tấn công dưới ảnh hưởng của loại cơ chế này, chính là phản ứng phẫn nộ. Phản ứng phẫn nộ đến bất ngờ, đương sự không hề chuẩn bị cho nên mới mãnh liệt. Thương tổn có thể thấy trước sẽ khiến đương sự nảy sinh phản ứng sợ hãi hoặc phản ứng chiến đấu, nhưng sẽ không phẫn nộ.

Do đó bản chất của phẫn nộ là tấn công nảy sinh từ phục thù, tất cả biểu hiện của phản ứng phẫn nộ đều xoay quanh tính tấn

công này. Rất nhiều phản ứng lấy cảm xúc làm tiêu chuẩn cơ bản, phản ứng phẫn nộ kịch liệt nhất, cũng tiêu hao năng lượng nhất. Cách sử dụng năng lượng khác nhau, phản ứng phẫn nộ cũng chia thành hai hình thái: Phản ứng phẫn nộ tích lũy năng lượng, phản ứng phẫn nộ mãnh liệt bùng nổ.

Tiếp theo chúng ta phân tích phản ứng phẫn nộ, cũng có thể nói dựa theo hai hình thái này một cách hệ thống. Chú ý những điều chúng ta nói trước đó đều là phân tích kết cấu hệ thống dựa vào cường độ của phản ứng, nhưng phần này thì không. Phẫn nộ mãnh liệt bùng nổ chưa chắc dữ dội hơn phẫn nộ tích lũy. Phản ứng phẫn nộ tích lũy năng lượng.

Hoàn cảnh phát sinh phẫn nộ kiểu tích lũy là đương sự không thể trút phẫn nộ của mình một cách sảng khoái. Ví dụ trong trường hợp quá trịnh trọng, đối phương quá mức mạnh mẽ, những nguyên nhân này đều không thể hoàn toàn biểu hiện phẫn nộ. Quan sát tỉ mỉ con người lúc này, chúng ta có thể tổng kết các phản ứng nhỏ dưới đây:

Đuôi lông mày cong xuống dưới đồng thời nhíu lại, mí mắt trên mở ra, mí mắt dưới co lại, cảm giác lồi rõ - đây cũng chính là cái nhìn giận dữ mà chúng ta nói đến. Bằng cách thức phù hợp nhất, kiểu quan sát này có thể hoàn toàn lộ ra tròng mắt, vì thế có thể cố gắng hết khả năng quan sát thông tin của đối phương.

Má căng chặt, cánh mũi nở to để thở, phẫn nộ quá mức dữ dội, da trên sống mũi sẽ nhăn lại.

Môi mím chặt, cằm hơi nhếch lên, môi dưới hơi bĩu ra, khóe miệng hạ xuống. Khi phẫn nộ quá dữ dội, môi trên có thể mở ra, lộ hàm răng cảnh báo. Còn khi hận thù mãnh liệt, răng sẽ ra sức nghiến chặt, xuất hiện trạng thái "nghiến răng nghiến lợi".

Trên đây chính là phần biểu cảm của phản ứng phẫn nộ kiểu tích lũy, cũng là mấu chốt tổng thể của phản ứng phẫn nộ, chính là "cái nhìn giận dữ": Đuôi lông mày hạ xuống tạo thành trạng thái "chân mày dựng ngược", mí mắt nhướng lên, bọng mắt co

lại. Phản ứng phẫn nộ có thể không có phản ứng phần mũi và phần miệng, nhưng nhất định hoặc nặng hoặc nhẹ sẽ xuất hiện cái nhìn giận dữ. Không chỉ con người có thể tạo ra ánh mắt hung ác, mà một con chó hoặc con sói bị uy hiếp dữ dội cũng có thể.

Phẫn nộ kiểu bùng nổ

Trong trường hợp cho phép, hơn nữa không có sức mạnh ngoại lai áp chế, một người phẫn nộ có thể bộc lộ kiểu bùng nổ. Như đã nói ở trên, phẫn nộ kiểu bùng nổ chưa chắc đã hơn phẫn nộ kiểu tích lũy, trên thực tế, phẫn nộ kiểu bùng nộ và phẫn nộ kiểu tích lũy gần như giống nhau, khác biệt duy nhất ở phần miệng.

Với phẫn nộ kiểu bùng nổ, phần miệng há rất to, thường đi kèm nói năng giận dữ, hoặc để chuẩn bị câu từ phẫn nộ. Nhưng phải chú ý rằng cảm xúc của phẫn nộ kiểu bùng nổ trút ra rất nhanh, cho nên động tác phần miệng tuy kịch liệt nhưng thời gian duy trì lại không dài. Do đó khi phần miệng một người duy trì phản ứng phẫn nộ dữ dội nhưng bạn không nhìn thấy sự phẫn nộ ở ấn đường, chứng tỏ người này đang giả vờ phẫn nộ.

Đầu tiên, điểm chung giữa phản ứng cơ thể của cả hai kiểu phẫn nộ là để vận chuyển năng lượng tiến hành hành vi tấn công tiếp theo có thể phát sinh.

Tim đập nhanh hơn, như vậy cổ trở nên thô hơn;

Khi con người nhìn về phía nguồn kích thích thông tin phẫn nộ, phần đầu thông thường sẽ hạ thấp - tuyệt đối không có phẫn nộ ngẩng cao đầu - phần đầu hạ thấp là một dạng cảnh báo, nghĩ kỹ một chút thì tất cả động vật có vú khi chiến đấu cũng đều sẽ hạ thấp chi trước xuống.

Hơi thở gấp gáp cũng là một loại của phản ứng phẫn nộ, thở để chuyển hóa nhanh hơn, bổ sung năng lượng tấn công tiếp theo;

Cơ thể duy trì sự co lại, một người chìm đắm vào sự phẫn nộ, mỗi một phần của cơ thể dường như đều trong trạng thái bùng nổ, để tấn công kẻ địch dễ hơn;

Dưới tình huống mà điều kiện cho phép, hai chân dạng ra, tư thế nghênh đón chiến đấu.

Phẫn nộ kiểu tích lũy và phẫn nộ kiểu bùng nổ cũng có điểm khác trong phản ứng tứ chi.

Tuy hai phản ứng đều thở gấp, nhưng phẫn nộ kiểu tích lũy sẽ thở bằng mũi, còn phẫn nộ kiểu bùng nổ lại thở bằng miệng.

Tuy hai phản ứng đều sẽ co người lại, nhưng căng cơ của phản ứng kiểu tích lũy kéo dài và kiềm chế hơn, còn kiểu bùng nổ lại làm ra một vài động tác xả giận, động tác xả giận cũng là sự khác biệt quan trọng giữa hai phản ứng. Ví dụ đập bàn, gào thét, hành vi tấn công trực tiếp. Đương nhiên cũng có một loại phản ứng hành động đan xen giữa phản ứng phẫn nộ kiểu tích lũy và phản ứng phẫn nộ kiểu bùng nổ, ví dụ chỉ ngón tay vào người khác song không có hành động gì tiếp theo.

Do cảm xúc phẫn nộ có thể kìm hãm lý trí ở một mức độ nhất định cho nên đặc trưng phản ứng ngôn ngữ của phẫn nộ là trong thời gian ngắn, mang đầy cảm giác bộc phát, câu từ thiếu logic.

Hơn nữa, một người trong trạng thái phẫn nộ sẽ không khống chế được bản thân, giao lưu ngôn ngữ bằng âm thanh bộc phát.

Nhưng thông thường, ngôn ngữ của người phẫn nộ kiểu tích lũy kiềm chế lại ngắn gọn hơn, phẫn nộ kiểu bùng nổ lại rất có tính phô trương. Người đánh lộn thường vừa đánh vừa chửi bậy, đây chính là ví dụ điển hình của phẫn nộ kiểu bùng nổ.

Đáng nhắc đến là phẫn nộ kiểu tích lũy và phẫn nộ kiểu bùng nổ có thể chuyển đổi cho nhau, đương sự mất kiểm soát cảm xúc, phẫn nộ kiểu tích lũy sẽ biến thành phẫn nộ kiểu bùng nổ. Ngược lại, đương sự tìm lại lý trí, phẫn nộ kiểu bùng nổ cũng sẽ trở thành phẫn nộ kiểu tích lũy.

Phẫn nộ mức độ nhẹ

Trước đó chúng ta từng nói, nguồn gốc phẫn nộ đến từ khát khao tấn công do tâm lý phục thù, mà tâm lý phục thù lại bắt nguồn từ việc bị thương tổn. Nhưng khi mức độ kích thích của nguồn thông tin không đạt tới cấp "thương tổn", chỉ ở mức "mạo phạm", vậy thì sẽ xuất hiện phản ứng phẫn nộ cấp hai.

Từ tên có thể thấy ý nghĩa bao hàm, phản ứng phẫn nộ cấp hai thực tế thuộc một phần của phản ứng phẫn nộ, vì thế phản ứng phẫn nộ cấp hai có đặc điểm chủ yếu của phản ứng phẫn nộ, có điều mức độ khá thấp.

Phần mắt đã xuất hiện "cái nhìn giận dữ" ở mức độ nhẹ: Lông mày hạ thấp, nhíu lại, mí mắt dưới hơi co. Cái nhìn giận dữ ở mức độ nhẹ này thoáng qua, phản ứng biểu cảm ngoài phần mắt không dễ phát hiện.

Thời gian cơ thể căng cứng cũng không dài.

Ngôn ngữ không mất khống chế, khi con người rơi vào phẫn nộ cấp hai, họ vẫn duy trì lý trí, nhưng ngôn ngữ lại hiện rõ tính công kích nhất định, nói năng có chút "kích động", tục ngữ dân gian gọi là "ăn phải thuốc nổ".

Đương nhiên, còn có một loại phẫn nộ giả vờ, chính là phẫn nộ giả. Phẫn nộ giả và nụ cười giả giống nhau, chỉ có biểu cảm của gương mặt, không có biểu cảm phần mắt. Hơn nữa cơ thể của người giả vờ phẫn nộ tuy căng ra, nhưng lại làm ra vẻ, rất cứng ngắc. Động tác cơ thể khi phẫn nộ mặc dù mạnh mẽ song rất tự nhiên.

Phản ứng sợ hãi:
Vì sợ hãi mà có dáng vẻ đà điểu

Có một số người nói rằng chưa rõ nguồn gốc sợ hãi, còn một số người cho rằng ngọn nguồn sâu xa nhất của sợ hãi là cái chết. Nhưng rất nhiều người cho rằng, tiên đoán bị thương tổn mới là nguyên nhân thực sự của sợ hãi. Mà một loạt phản ứng sợ hãi trong biểu cảm, hành vi, ngôn ngữ cũng đều là câu trả lời mang tính phản chiếu do tiên đoán tạo ra. Thương tổn dự đoán trước càng lớn, phản ứng sợ hãi cũng càng mãnh liệt.

Trước đó chúng ta đã nhắc đến cảm giác buồn nôn khủng khiếp do phim kinh dị kiểu Mỹ, bây giờ đổi một phong cách khác, hồi tưởng một chút phim kinh dị kiểu Nhật: Ma nữ bước ra từ trong giếng, từng bước từng bước đi về phía bạn, búp bê ma nhỏ bò từng bước từng bước lên từ cầu thang trong sự nguyền rủa oán giận...

Bạn không nhìn thấy mặt của ma nữ, cô ấy kéo lê mái tóc dài, áo choàng trắng chiếu lên ánh sáng âm u, lại bẩn thỉu, cô ấy bò ra khỏi miệng giếng đó, từng bước từng bước đi về phía bạn, bạn cảm thấy bất an, sợ hãi, bạn biết sắp có việc không hay xảy ra. Bạn muốn tắt ti vi, nhưng điều khiển lại bắt đầu trục trặc một cách kỳ dị, bạn muộn rút nguồn điện, song không có dũng khí lại gần ti vi. Ma nữ từng chút từng chút một bò ra từ màn hình: đầu tiên là cái đầu với mái tóc dài đen bóng, sau đó là ngón tay nhợt nhạt, cô ấy chầm chậm nhưng kiên định di chuyển từng chút về phía bạn...

Được rồi, chúng ta dừng tại đây và bạn hãy thử đặt mình vào trong tình huống trên, bạn sẽ có cảm giác như thế nào?

Biểu cảm cực kỳ sợ hãi và hiệu ứng mũi tên

Bạn biết ma nữ sẽ gây thương tổn nào đó cho bạn, nhưng bất kể như thế nào cũng không thể trốn tránh loại thương tổn này,

bạn phải trốn như con đà điểu, bạn phải che giấu tất cả bộ phận quan trọng trên cơ thể mình. Bạn có thể gào thét thật to, cũng có thể nghiến răng nghiến lợi run rẩy. Lúc này, tâm lý sợ hãi của bạn đã đạt đến trạng thái trọn vẹn.

Biểu cảm đầy đủ của sợ hãi là:

Lông mày nhíu lại; sau khi nhíu mày, làn da trên trán sẽ liên quan tới phần mặt, khiến lông mày nhíu lại, mí trên phía trong nhếch lên lộ rõ mống mắt, mí trên phía ngoài rủ xuống di chuyển song song với lông mày.

Khi cực kỳ sợ hãi người ta thường sẽ nhắm chặt mắt;

Cánh mũi co lại, hai bên tạo nên khe rãnh;

Má căng ra, cứng ngắc, miệng há to, đồng thời do má dẫn tới khóe miệng giãn sang hai bên, mặt cắt không còn giọt máu.

Nguyên nhân tâm lý sợ hãi là con người có thương tổn đối với nguồn thông tin nào đó, đã hoặc sắp đưa ra quyết định nhưng lại chịu bó tay, do đó sinh ra cơ chế tự bảo vệ bản thân mang tính phản xạ.

Loại tự bảo vệ bản thân một cách vô thức này là tất cả nguyên nhân cơ bản của phản ứng sợ hãi.

Cho nên điểm chung của phản ứng sợ hãi và phản ứng bất an là cảm giác bất lực, nhưng biểu hiện của cái trước đối với cảm giác bất lực là từ bỏ chống cự, còn đương sự của phản ứng bất an phần lớn vẫn đang trên con đường tìm cách giải quyết vấn đề. Vì vậy cái sau tích cực hơn cái trước.

Phản ứng sợ hãi và phản ứng phẫn nộ giống nhau, đều là đương sự nảy sinh thương tổn với nguồn thông tin hoặc đã, sẽ đưa ra quyết định, nhưng khi đương sự cho rằng bản thân có năng lực chiến thắng đối phương, thì sẽ sinh ra tâm lý tấn công mang tính phục thù với thương tổn ấy, đây là phẫn nộ. Nhưng khi đương sự cho rằng mình không thể chiến thắng đối phương, cảm giác bất lực lan ra toàn cơ thể, nảy sinh nỗi sợ hãi.

Còn mối quan hệ giữa sợ hãi và buồn bã lại mật thiết hơn, bạn có thể tưởng tượng dáng vẻ một người khi sợ hãi và khi buồn bã,

sẽ phát hiện phần biểu cảm mặt mũi của hai loại phản ứng này gần như tương đồng. Đúng thế, khi cảm giác bất lực được tạo nên bởi nguồn tin tức sợ hãi giảm đi, thương tổn đã xảy ra, khi đương sự về lý trí có thể tiếp nhận tình trạng hiện tại liền phát sinh phản ứng đau buồn. Do đó sợ hãi thực ra là báo hiệu của đau buồn, buồn bã là sự tiếp nối tự nhiên của nỗi sợ hãi.

Về phản ứng cơ thể của sợ hãi, con người và động vật rất giống nhau. Ví dụ, ai từng nuôi mèo nhất định sẽ biết, khi mèo sợ hãi rất giống con người: đồng tử thu nhỏ, cụp tai sát đầu. Đây chính là đang bày tỏ hình thái sinh vật trong phản ứng sợ hãi: khuất phục.

Động tác cơ thể trong phản ứng sợ hãi thể hiện một loại tư thế đóng băng toàn bộ trong phản ứng tự bảo vệ bản thân. Cơ thể hơi né về phía sau, dưới tác dụng chung của phần vai và phần gáy, cổ chôn sâu;

Hoặc khoanh tay trước ngực, che mặt, che chắn chỗ hiểm, hoặc xoay người không để phần ngực chính diện với nguồn thông tin; đồng thời, tuy tiêu điểm có thể nằm trên nguồn thông tin nhưng lại không dám nhìn thẳng;

Tốc độ chảy của dòng máu giảm bớt mang tính đóng băng, điều này dẫn tới nhiệt độ bỗng hạ thấp, toàn thân run rẩy, nghiêm trọng tim sẽ ngừng đập;

La hét hoặc thò tay vào miệng - đây là cảm giác của bệnh Hysteria[1] do sợ hãi gây ra.

Kết hợp phản ứng cơ thể và biểu cảm của phẫn nộ, tôi phát hiện một hiện tượng rất thú vị của cơ thể, chính là tính nhất quán theo hướng tổng thể của động tác và biểu cảm.

Còn về sợ hãi, ấn đường sẽ cau lại, cơ thể cũng sẽ vô thức hơi né về sau.

Lại nói về kinh ngạc: lông mày nhếch cao, cơ thể cũng để lộ tư thế nhảy lên.Tóm lại, trong phẫn nộ, kinh ngạc và sợ hãi, lông mày giống như mũi tên, luôn chỉ rõ phương hướng chuyển động của cơ thể.

[1] Hysteria, tiếng Việt còn gọi là chứng ictêri hay chứng cuồng loạn là một trạng thái của tâm thức, biểu hiện là sự kích động thái quá, không thể điều khiển được các cảm xúc.

Hơn nữa, chuyển động biểu cảm và chuyển động cơ thể nhất quán theo phương hướng động tác này đồng thời xảy ra, chúng ta gọi đó là phản ứng mũi tên. Phản ứng mũi tên là nguyên nhân quan trọng của việc biểu cảm của một người tạo ra có hài hòa hay không.

Tính nhất quán và tính liên kết của cơ thể rất có ý nghĩa khi chúng ta thực hiện phản ứng nhỏ phát hiện nói dối.

Phản ứng khiếp sợ ngoài biểu cảm

Nói lắp là nòng cốt của bộ phận ngôn ngữ trong phản ứng sợ hãi. Khi con người chìm vào nỗi sợ hãi, tư duy rơi vào ngưng trệ, khát khao bày tỏ tâm ý tiềm tàng bằng 0, sợ hãi là cảm xúc ngăn cản con người biểu đạt thông tin nhất, vì thế sợ hãi cũng là thứ mạnh nhất đối với sự suy yếu của khả năng ngôn ngữ.

Ngoài điều đó ra, phản ứng động tác nhỏ không chỉ bao hàm phản ứng biểu cảm, sự thay đổi sắc da, tốc độ dòng chảy của máu có thể trở thành căn cứ của biểu cảm nhỏ.

Tôi từng đọc trên "WikiLeaks" một ghi chép thụ lý vụ án của đặc vụ cơ quan tình báo trung ương Mỹ (CIA) về hưu, bây giờ nghĩ đến vẫn không nhịn được mà phải khen ngợi sự thông minh của ông ấy.

Cơ quan tình báo trung ương Mỹ phụ trách an toàn quốc gia nước Mỹ, rất nhiều đặc vụ cơ quan tình báo trung ương đều có quân hàm. Trung tá Clapton chính là một đặc vụ quân nhân như vậy. Trong những năm 70 thế kỷ XX, khi chiến tranh lạnh giữa Mỹ và Liên bang Xô Viết càng lúc càng ác liệt, một bản kế hoạch bố trí canh phòng vịnh Mexico đã bị tiết lộ. Cấp cao quân đội Mỹ có thể tiếp xúc bản kế hoạch này, bất cứ ai phản bội đều có thể gây tổn thất nghiêm trọng cho nước Mỹ.

Trung tá Clapton phụ trách điều tra kẻ tiết lộ.

Qua nhiều ngày điều tra, ông đã nhìn chuẩn thiếu tướng Carnol, người phát ngôn lầu Năm góc. Thiếu tướng Carnol từng tham gia Chiến tranh thế giới lần Hai và xung đột Triều Tiên, tính tình phóng khoáng, là người Mỹ điển hình, sau này trở thành quan chức cấp cao, rất được hoan nghênh trong giới quân đội.

Khi hai người hẹn gặp mặt, thiếu tướng Carnol vẫn phong độ, lịch sự trả lời câu hỏi của Clapton: Biểu cảm nghiêm túc, dáng vẻ điềm tĩnh, ngữ khí kiên định, chỉ từ biểu cảm, động tác, ngôn ngữ không nhìn ra bất kỳ vấn đề gì.

Khi cuộc nói chuyện gần kết thúc, trung tá Clapton hành lễ bắt tay tạm biệt thiếu tướng Carnol, lúc này ông ấy đột nhiên hỏi một câu: "Ngài quen tướng quân nào đó chứ?" Thiếu tướng Carnol nghe xong, tuy biểu cảm gần như không thay đổi nhưng đồng tử bỗng co lại, nụ cười cũng đã bắt đầu hơi ngưng lại, song ông ta nhanh chóng chớp mắt, ra vẻ hơi hồi tưởng suy nghĩ, đồng thời trả lời: "Từng gặp một lần trong hội nghị trao đổi tù nhân bí mật với Liên bang Xô Viết, ông ấy rất mạnh mẽ, rất thông minh. Những cái khác tôi không thể nói với anh, trung tá, sợ cấp bậc của anh chưa đủ."

Trung tá hài lòng gật đầu: "Được thôi, tôi biết cũng đủ rồi, thưa ngài!"

Sau khi trung tá đi, lập tức xin điều tra và giám sát toàn diện thiếu tướng, ba ngày sau liền phát hiện chứng cứ thông đồng với kẻ địch của ông ấy.

Trung tá Clapton chỉ từng gặp thiếu tướng Carnol một lần, hơn nữa cộng tác của ông ấy cả quá trình đã quan sát cuộc hẹn gặp mặt lần này, không hề phát hiện bất cứ sơ hở nào trên gương mặt thiếu tướng, do đó không rõ vì sao Clapton chắc chắn thiếu tướng chính là kẻ tiết lộ như vậy.

Clapton giải thích: "Khi tôi và ông ấy bắt tay, đã hỏi câu hỏi đó."

Cộng tác xòe hai tay: "Đúng thế, tôi phát hiện vẻ mặt ông ta cứng ngắc vài giây, đây có thể nói rõ ông ta kinh ngạc vì sao ông hỏi như vậy, không thể chứng minh vấn đề khác."

Clapton nói: "Đúng vậy, nhưng tôi bắt tay ông ta, cảm nhận tay ông ta đột nhiên rất lạnh - ông ta sợ tôi nhắc tới tướng quân nào đó!"

Nhìn xem, khi bạn hiểu rõ cuốn sách này, hiểu rõ nguồn gốc mỗi một biểu cảm nhỏ, mỗi một động tác nhỏ, mỗi một ngôn ngữ nhỏ, bạn sẽ hiểu cảnh giới "cây cỏ hoa rơi đều có thể trở thành thanh kiếm" của Kim Dung.

Đương nhiên, giống như các cảm xúc khác, cảm giác sợ hãi cũng chia mạnh yếu. Sợ hãi mức độ mạnh đan xen giữa phản ứng sợ hãi và phản ứng bất an, người sợ hãi, mức độ mãnh liệt của động tác cơ thể và biểu cảm giảm xuống, nhưng tính nhất quán tổng thế tuyệt đối không thay đổi. Cũng chính là nói biểu cảm sợ hãi tới mức nào thì có động tác cơ thể lớn mức ấy. Con người nếu sợ hãi vẫn giữ một vài khả năng ngôn ngữ, thì sẽ xuất hiện ngôn ngữ cầu cứu và xin tha thứ.

Tóm lại, sợ hãi xảy ra hai loại hình thức: Sợ hãi khi tiến hành ngay và đột nhiên phát sinh sợ hãi.

Sợ hãi khi tiến hành ngay, ví dụ đứa trẻ bị tiêm, ví dụ ma nữ từng bước từng bước tiến về phía bạn - Bộ phim kinh dị kiểu Nhật đặc biệt giỏi đắp nặn cảm giác tuyệt vọng - loại sợ hãi này thường khá đơn giản, nhưng thời gian kéo dài rất lâu.

Câu hỏi cuối cùng mà Clapton hỏi ngài thiếu tướng lại thuộc sợ hãi đột ngột phát sinh, "giật nảy mình" chính là phương thức điển hình của sợ hãi đột ngột phát sinh - tổng hợp của hoảng loạn, kinh ngạc và sợ hãi. Loại sợ hãi này do thời gian ngắn, đột nhiên tới, đương sự thường không kịp tạo ra nét mặt, cho dù người có tố chất tâm lý cực kỳ tốt cũng chưa chắc có thể thông qua lý trí để che đậy loại kinh sợ này.

Phản ứng đau buồn:
Khóc lóc, đau khổ, tiếc nuối, hối hận - Bốn phần của khúc ca bi ai

Khi con người dự đoán trước thương tổn, sẽ gây ra sợ hãi; còn khi con người cho rằng bản thân mình đã bị thương tổn, sẽ sinh ra buồn bã. Mỗi một người đau buồn đều có cảm giác bị tổn thương mà khóc lóc, đau buồn, tiếc nuối, hối hận chính là biểu hiện bên ngoài của cảm giác bị thương tổn, cũng chính là bốn loại của phản ứng buồn bã.

Chúng tôi từng nói ở trên, sợ hãi là báo hiệu của đau buồn, đau buồn là sự kéo dài tự nhiên của sợ hãi. Hai cái này có quan hệ mật thiết, nhưng không có nghĩa chúng chắc chắn có thể hoán đổi cho nhau. Hoàn toàn thoát khỏi cảnh sợ hãi, sẽ có niềm vui sống sót sau tai nạn, còn đau buồn không hoàn toàn thoát được nỗi sợ hãi.

Trong thực tế, nếu nói cảm giác bất lực bị thương tổn khiến người ta sợ hãi, tấn công mang tính phục thù sau khi bị thương tổn khiến con người phẫn nộ, vậy thì bị thương tổn chính là ngọn nguồn tình cảm của đau buồn.

Do đó đau buồn luôn đi kèm theo sợ hãi và phẫn nộ, bởi vì ba thứ này có quan hệ rất lớn với sau khi "bị thương tổn": Người cha biết con trai bị chết trong tay kẻ sát nhân, sẽ đau buồn lại phẫn nộ; một người con trai nhìn thấy cha bị mối ăn vào tận xương, sẽ đau buồn lại sợ hãi.

Vậy thì có đau buồn thuần túy không? Thực ra là có: Khi thương tổn tạo nên bởi nguồn thông tin không đủ nguy hiểm, khi phát sinh tình thế khiến bản thân không tìm được đối tượng trả

thù, đau buồn thuần túy sẽ xảy ra. Đau buồn thuần túy thông thường có hai loại hình thái: Một loại là khóc lóc, một loại là đau buồn lặng lẽ.

Đau buồn hết sức - khóc lóc

Khi đau buồn được phát tiết ra, thì biến thành khóc lóc, do đó khóc lóc là biểu hiện của đau buồn hết sức. Phản ứng của biểu cảm nhỏ khi khóc lóc là:

Nhíu mày, giữa hai lông mày hiện rõ nếp nhăn thẳng đứng, lông mày vặn xoắn; hình dáng lông mày và phản ứng sợ hãi rất giống nhau, nhưng lông mày xoắn lại càng dữ dội hơn;

Mí mắt có xu hướng nhắm chặt, khi khóc, áp lực khoang sọ sẽ sinh ra sự thay đổi lớn, nhắm mắt sẽ bảo vệ nhãn cầu; cơ má kéo theo khóe miệng trễ ra, trong rất nhiều biểu cảm, khóc lóc là mức độ trễ miệng lớn nhất, sẽ hình thành nếp gấp ở mũi;

Hai môi dính vào răng, môi trên cố nhếch lên trên, môi dưới hạ xuống vừa phải, đồng thời hiện rõ đường cong hình W, loại hình W này chỉ biểu cảm khóc mới có;

Cằm căng ra, bề mặt cằm lồi lõm, gồ ghề, giống như bề mặt cái giũa.

Giống như đại đa số các phản ứng biểu cảm, giả vờ khóc lóc cũng chỉ có thể giả vờ phần miệng, vì vậy khi một người (trẻ con càng làm như vậy) chỉ nhanh miệng oa oa khóc lớn, bạn liền có thể xác định đây là giả vờ khóc.

Khi khóc, phần mặt nức nở không theo quy luật, hơi thở hỗn loạn, vì sao?

Khóc gần như là thứ duy nhất trong cảm xúc tiêu cực cơ bản, không có bất cứ sức mạnh nào có thể kiểm soát. Sợ hãi tuy cũng là trạng thái mất kiểm soát chủ quan, song bởi vì sợ hãi xét từ một góc độ khác mà nói là một dạng yếu thế, cho nên phản ứng sợ hãi vẫn mang tính bản năng trong trói buộc sức mạnh.

Nhưng khóc thì khác, con người hít thở khi khóc thường mang tính co giật, không có bất kỳ tính quy luật và đều đặn nào. Vì vậy loại siết chặt này rất giống với siết chặt tứ chi của phản ứng sợ hãi, song siết chặt của phản ứng sợ hãi càng dữ dội hơn, bởi vì siết chặt khi sợ hãi có hai công dụng cụ thể là tỏ ra yếu kém và bảo vệ, còn khi khóc, siết chặt khiến sức mạnh sau khi để mặc trôi hết, tự nhiên co lại. Do đó, khi đau buồn gặp các cảm xúc khác, ví dụ khóc khi phẫn nộ, cơ thể con người sẽ xuất hiện dáng vẻ tấn công vì phẫn nộ, mà không phải tư thế cuộn tròn. Đối với phản ứng nhỏ cụ thể biểu đạt hành vi và ý đồ, chúng ta sẽ nói ở phần sau, bây giờ chúng ta quay lại cảm xúc đau buồn.

Căn cứ vào đặc điểm bỏ mặc sức mạnh khi khóc, chúng ta có thể phân biệt khóc như thế nào là giả vờ khóc. Ví dụ, gào khóc thảm thiết, hít một hơi mất 0,8 giây, sau đó khóc mất 3,2 giây, một người gào khóc thảm thiết lão luyện, cả một trăm lần khóc đều sẽ cùng một tiết tấu này - còn tiết tấu là sơ hở lớn nhất khi khóc. Thử hỏi một động tác hoàn toàn buông thả sao có thể có tiết tấu?

Người khóc sẽ mất đi khả năng ngôn ngữ, cảm xúc tiêu cực đều ít hoặc nhiều làm suy yếu khả năng ngôn ngữ của con người, nhưng suy yếu khi khóc lóc càng trở nên rõ rệt. Khi phản ứng sợ hãi, con người có thể xuất hiện lời nói cầu xin tha thứ một cách khẩn khoản do mong muốn sống sót, nhưng khóc chỉ có thể sử dụng từ ngữ khí "oa" và bày tỏ ý nghĩ cơ bản để hỗ trợ sự đau buồn.

Thời gian khóc ngắn dài phần lớn thể hiện mức độ đau buồn của một người, mà do khóc để mặc sức mạnh biến mất, cho nên một người khóc trong một thời gian dài sẽ xuất hiện cảm giác không còn sức lực. Tôi nhớ hồi nhỏ có một lần bị bạn học vu oan, hơn chục người làm chứng giả xác nhận và chứng minh tôi có tội, tôi đã khóc hai tiếng đồng hồ, cuối cùng tay chân co rút mới được bỏ qua.

Chúng ta lại giới thiệu một vài "dạng khác" khi khóc.

Khóc kiềm nén: Mím chặt môi, thậm chí tay bịt chặt miệng không phát ra âm thanh, do đó phản ứng giữa lông mày và mắt trở nên mãnh liệt hơn.

So với phẫn nộ, ở nơi không thể khóc, con người luôn có thói quen bịt miệng. Nhưng xin hãy chú ý, đối với một người cực kỳ chú ý đến dáng vẻ, hành vi, cử chỉ của mình mà nói, bất kỳ chỗ nào, cho dù là trong quán bar họ cũng đều cố gắng đoan chính, giữ thể diện, cười không lộ răng, khóc đương nhiên cũng không thể lộ răng.

Trẻ con khóc nhiều lúc thể hiện tiết tấu rất rõ rệt, đây chính là bởi vì trong tư duy của chúng chỉ muốn khóc, người lớn sẽ thỏa mãn yêu cầu của chúng. Do đó rất nhiều đứa trẻ sẽ dưỡng thành thói quen như vậy, thông qua việc khóc khiến cha mẹ khuất phục. Vì vậy muốn làm tốt công việc dạy trẻ nhỏ, thì phải cố gắng hết sức đừng để đến lúc khi trẻ khóc mới ý thức được chúng có yêu cầu.

Đau buồn khôn nguôi

Đau buồn khôn nguôi là một biểu hiện khác của nỗi buồn. Trên thực tế, mức độ buồn của đau buồn khôn nguôi luôn không kém với khóc lóc, thế nhưng rất nhiều nguyên nhân khiến đương sự không thể bật khóc. Song khóc lóc là cách phát tiết có lợi nhất của đau buồn, nếu không thể thực hiện được, đương sự rơi vào đau nỗi buồn khôn nguôi, ngược lại càng nặng nề hơn. Cái gọi là "Hận này dằng dặc, không thủa nào cùng" chính là đạo lý này.

Phản ứng đau buồn lặng lẽ có đặc điểm như sau:

Toàn bộ gương mặt tê liệt; lông mày hơi nhíu, đồng thời hơi vặn xoắn; khóe miệng trễ xuống.

Cơ thể uể oải, hai vai có thể rũ xuống, mệt mỏi, cơ thể hiện rõ hơi khom.

Bất lực về khả năng ngôn ngữ, phản ứng lộ ra sự thất vọng chán chường, hiển nhiên có khuynh hướng sử dụng từ tiêu cực.

Người đau buồn kiểu này trên người mang theo khí chất u ám một cách rõ rệt. Trong cuộc sống khi bạn nhất định từng gặp người như vậy: Họ thường không thẳng nổi lưng, khi nhấc cánh tay, khớp xương cổ tay cũng rũ xuống, dường như đối với họ mà

nói, sức hút Trái Đất nặng cả ngàn cân; ngữ khí của họ vĩnh viễn không nhanh không chậm; hai đầu lông mày của họ hơi nhíu lại, ấn đường lạnh nhạt, u sầu.

Chỉ huy dàn nhạc Philharmonic Chicago - ngài Benjamin Zander từng kể một mẩu chuyện, đã giải thích một cách hoàn mỹ mối quan hệ của hai loại đau buồn.

Cuối thế kỷ XX, ngài Zander biểu diễn công ích tại khu vực giao chiến Ireland, trong một lần ngẫu hứng độc tấu, ông đã đánh đàn một dạ khúc của Chopin. Sự đau buồn chỉ Chopin mới có khiến dân tị nạn khu chiến tranh ở đó từng người rơi lệ.

Ngày hôm sau, khi ông lần nữa tới khu dân tị nạn, một đứa bé trai khoảng 10 tuổi tới bày tỏ cảm ơn, cậu bé nói: "Anh trai cháu năm ngoái bị chết vì bom đạn của quân lính, không biết vì sao, cháu không khóc nổi. Nhưng nghe khúc mua sắm của bác, trên đường trở về lều, cháu luôn rơi lệ... cảm giác đó... cháu hiểu được... chính là loại cảm giác đó."

Thuận tiện nhắc một câu, ngài Zander luôn dốc sức phát triển âm nhạc cổ điển, nói như lời của ông ấy là: Trên thế giới có 3% người cuồng nhiệt với âm nhạc cổ điển, nếu con số này trở thành 4%, vậy thì sẽ không có chiến tranh nữa.

Trở lại chuyện chính

Đứa trẻ 10 tuổi này không có thù hận và sợ hãi, chỉ có đau buồn. Mới đầu, do rất nhiều nguyên nhân, ví dụ chiến loạn, cậu bé không thể phát tiết đau buồn bằng cách khóc, thế là hằng ngày đều nhớ lại cái chết của anh trai, ngoài chạy trốn để khỏi chết, cậu bé thẫn thờ, buồn bã, trong lòng trống rỗng.

Cho tới khi khúc nhạc của Chopin khiến cậu bé bật khóc, đau buồn được phát tiết, cậu ấy mới bắt đầu đối diện với cuộc sống một lần nữa. Trong thực tế, dạ khúc tựa như chất xúc tác, còn cảm xúc đau buồn của cậu bé vẫn đến từ cái chết của anh trai.

Sự đau buồn khôn nguôi thường tiêu hao ít năng lượng vậy nên nó cứ kéo dài rất lâu, mà sự kéo dài nỗi buồn này lại rất bất

lợi cho sức khỏe thể chất cũng như tinh thần. Đại đa số các nước trên thế giới, phái nữ đều sống lâu hơn phái nam, thường bởi vì khi gặp chuyện đau buồn, phụ nữ có thể khóc ra, đàn ông chỉ có thể kìm nén, lâu dần, trạng thái sống u uất sẽ đẩy nhanh tốc độ lão hóa, đàn ông già yếu cũng nhanh hơn.

Nỗi đau buồn khôn nguôi ấy kéo dài hơn khóc lóc, gây thương tổn lớn với cơ thể. Vậy thì làm thế nào từ để nỗi buồn khôn nguôi ấy có thể chuyển sang khóc lóc đây? Kỳ thực, bản chất của đau buồn lặng lẽ là tâm lý vẫn chưa tiếp nhận sự việc, còn khóc lóc lại là sự khởi đầu chấp nhận sự việc đau buồn.

Lấy một ví dụ, tôi từng xem một tiết mục tình yêu và hôn nhân, mời cặp vợ chồng có rạn nứt lên sân khấu, hai bên nói ra mâu thuẫn và hết thảy mọi thứ bất mãn xuất hiện, lại mời khách mời bình luận, mời các nhà chuyên gia và học giả tới nhận định hai người có nên tiếp tục ở bên nhau không, đồng thời đưa ra ý kiến. Cuối cùng do hai người cùng lựa chọn kết quả.

Có một cặp vợ chồng đã kết hôn sáu năm. Phía nữ coi trọng sự nghiệp, ánh mắt rất cao, bốn năm đại học không yêu đương, giai đoạn trước nghiên cứu sinh mới quen đàn anh đã học nghiên cứu sinh năm hai, cũng chính là người chồng hiện tại.

Sau khi họ yêu đương, phát hiện các mặt của đối phương đều vô cùng hòa hợp với mình, có chung sở thích, tình cảm cũng rất thắm thiết. Sau khi đàn anh tốt nghiệp, hai người kết hôn, đồng thời cùng kinh doanh một công ty, càng ngày càng lớn, phát triển thành một doanh nghiệp cỡ trung có gần trăm công nhân. Bảy tháng trước, công ty rơi vào khủng hoảng, hai người bắt đầu sứt đầu mẻ trán, gần như không có thời gian chăm sóc nhau.

Không đến một tháng, công ty thoát khỏi tại họa lần này. Người vợ lại kinh ngạc phát hiện chồng càng ngày càng lạnh nhạt với mình, không lâu trước đó thậm chí còn đề nghị ly hôn.

Người vợ đương nhiên không muốn, do đó cố gắng cứu chữa. Cô nhìn biểu cảm của người chồng luôn rất buồn bã, có thể nhìn

ra người chồng đề nghị chia tay cũng không phải chuyện ngày một ngày hai, điều này khiến cô ấy rất đau lòng.

Trên sân khấu, cô ấy không thừa nhận tình cảm hai người rạn nứt, chỉ cho rằng đã xảy ra vấn đề mang tính giai đoạn.

Cho tới khi người chồng hỏi cô ấy "Có phải em vẫn yêu anh hết lòng, không giữ lại chút gì?" cô đã trả lời "Vâng."

Điều này khiến các khách mời, học giả có mặt dồn dập trách cứ người chồng: Cô vợ tốt như vậy, cậu đi đâu tìm chứ, còn không cúi đầu nhận sai ôm vợ, tay nắm tay về nhà?

Người chồng lạnh lùng nói với vợ: "Em nói dối!"

Điều này đã chọc tức người vợ, cô ấy bắt đầu trở nên tức giận, nếu không phải người dẫn chương trình kéo cô ấy, cô ấy có thể tiến hành bạo lực gia đình với người chồng.

Người chồng thấy vợ mất khống chế, chậm rãi nói: "Anh đã kiểm tra thấy em đang di dời tài sản, anh biết tổng số lượng tài sản của em, trên thực tế chỉ là một phần ba tổng số tài sản hiện tại của em, đúng không?"

Người vợ nghe xong nói một câu theo phản xạ "Sao anh biết?" tiếp đó ánh mắt bắt đầu xuất hiện sự sợ hãi.

Người chồng nói tiếp: "Bảy tháng trước, công ty của chúng ta rơi vào khủng hoảng, trong cuộc nói chuyện giữa em và luật sư Lữ, em từng hỏi anh ta một vấn đề: Nếu lựa chọn ly hôn với anh, thì có phải có thể bảo vệ phần tài sản đó của em. Anh bắt đầu hoài nghi em, đối xử không tốt với em, cũng bắt đầu từ bảy tháng trước."

Người vợ như thể bị rút hết sức lực, suýt ngã xuống, sau khi hoàn hồn đã bắt đầu rơi lệ, sau đó bịt miệng chạy ra khỏi tổ làm phim.

Người vợ không yêu chồng cô ấy sao? Không, cô ấy yêu, bằng không sẽ không đau lòng như vậy, cũng sẽ không cố gắng muốn vãn hồi. Có điều không phải tình yêu hết mình, không giữ lại chút gì, hơn nữa vẫn làm ra dáng vẻ "yêu anh hết mình", có thể đối với

người chồng mà nói điều này không khác biệt với nói dối. Nhưng cô ấy không hề chấp nhận là mình nói dối, vẫn cho rằng mình yêu chồng mình hết lòng hết dạ, hai người chỉ tồn tại vấn đề có thể giải quyết. Tâm lý không chấp nhận này là ngọn nguồn u uất, đau khổ của cô ấy cho tới nay. Đến khi cô ấy bật khóc, tin rằng sau khi khóc một trận sảng khoái, cô ấy sẽ lựa chọn ly hôn, đồng thời bắt đầu cuộc sống mới.

Tiếc nuối và hối hận

Nhà thơ Trương Táo từng nói như thế này trong bài *"Trong gương"* bất hủ: "Chỉ cần nhớ tới những việc hối hận trong đời. Hoa mai đã nở khắp Nam Sơn."

Tôi nhớ hai năm trước, ở trên một diễn đàn trứ danh trong nước, đã xuất hiện một post như sau: "Nếu bạn xuyên không trở lại năm 2000, nói với bản thân mình khi ấy một câu, bạn sẽ nói gì." Con số bình luận phía dưới vô cùng nhiều, tôi xin được trích một vài bình luận tiêu biểu:

Tôi phải nói với chính mình, gặp chuyện bình tĩnh, đừng xốc nổi, bằng không sẽ không có quả ngon để ăn.

Tôi sẽ nói với chính mình là sớm bán hết cổ phiếu đó đi.

Đừng tin tưởng anh ta như vậy, đừng đối xử tốt với anh ta như vậy, không đáng.

Nhất định đừng bảo vệ cô ta, bằng không bạn sẽ đau khổ cả đời.

Đó là bạn thân nhất của bạn, đừng khiến cô ấy tổn thương.

Đối xử tốt với cha mẹ một chút, bởi vì họ không có nhiều thời gian...

Gần như tất cả những lời bình luận hoặc liên quan đến tiền bạc, sự nghiệp, hoặc liên quan tới tình yêu, tình bạn, tình thân, xem như mỗi điều một khác, nhưng thực tế đều nói lên một loại cảm xúc tương đồng - hối hận. Vậy thì hối hận là gì? Hối hận chính là khi đương sự từng giữ thái độ phủ nhận đối với hành vi nào đó của bản thân, nhưng do thời gian qua đi, tình hình cũng

theo đó mà thay đổi, không thể bù đắp, vì thế sinh ra cảm giác bất lực, loại cảm giác bất lực này tạo nên cảm xúc đau buồn nhẹ, chính là tiếc nuối.

Tiếc nuối là cảm xúc tương tự như đau buồn, nó sinh ra từ cảm giác bất lực, mà không phải từ sự kích thích của nguồn thông tin. Phản ứng tiếc nuối giống với đau buồn lặng lẽ về mặt hình thái, song mức độ vô cùng nhẹ, trong ngôn ngữ có thể xuất hiện cảm thán nhẹ.

Tiếc nuối thuần thúy không thể tạo nên sự kích thích thông tin quá lớn đối với con người; nhưng khi đối tượng tiếc nuối cũng hình thành sự kích thích đau buồn với người trong cuộc, hối hận liền xuất hiện.

Hối hận là biến thể điển hình trong đau buồn lặng lẽ. Khi một việc trong quá khứ vẫn có thể nhớ rõ mồn một, chứng tỏ nguồn thông tin đã khiến đương sự đủ đau buồn, đồng thời là một loại đau buồn lặng lẽ điển hình, bởi vì nguồn thông tin gây nên cảm xúc hối hận đã là quá khứ, đương sự chịu bó tay với nguồn thông tin.Căn cứ vào mức độ nặng nhẹ của nguồn thông tin hối hận, phản ứng hối hận có thể do sự đau buồn khôn nguôi mức độ nhẹ vượt quá thành khóc lóc. Nhưng khóc sinh ra bởi phản ứng hối hận sẽ không khiến đương sự thoát khỏi hối hận, đây chính là sự khác nhau giữa hối hận với đau buồn khôn nguôi.

Nỗi buồn khôn nguôi có thể giải quyết thông qua việc khóc, nhưng hối hận lại không thể giải quyết vấn đề. Bởi vì cho dù bạn khóc, chỉ cần sự việc không thể giải quyết, bạn vẫn sẽ nảy sinh cảm giác bất lực với sự việc trong quá khứ.

Người Trung Quốc khi an ủi người đang đau buồn, quen thuộc nhất câu nói "hãy nghĩ thoáng ra", cái gọi là nghĩ thoáng, chính là phản chiếu tư duy phiến diện của người trong cuộc: Khi chúng ta bó tay với nguồn thông tin, chỉ có thể nghĩ thoáng.

Phản ứng vui mừng:
Vui "mừng" hớn "hở", luôn "nở" nụ "cười"

Khi con người thỏa mãn hoặc vượt quá mong đợi của họ về nhận thức với nguồn thông tin thì sẽ nảy sinh tâm lý vui mừng, dưới sự dẫn dắt của loại trạng thái tâm lý này, vận hành năng lượng của con người càng nhanh hơn, tiếp thêm năng lượng đầy đủ hơn, do đó hàng loạt phản ứng sinh ra cũng đầy năng lượng tích cực. "Năng lượng tích cực" thịnh hành hiện này thực ra chính là một dạng giải thích nào đó cho phản ứng vui mừng.

Vui mừng là cảm xúc cơ bản của con người, cũng là cảm xúc tích cực đầu tiên được nói đến trong cuốn sách này.

Con người thời sơ sinh, thứ đầu tiên học được là khóc: Sau khi thoát ly khỏi cơ thể người mẹ, bước vào một môi trường tướng đối khó chịu, trẻ sơ sinh bắt đầu khóc. Nhưng sau khi nó tiếp nhận được nuôi bằng sữa mẹ, khoái cảm khi môi mút khiến nó thực hiện được mong muốn của mình, lúc này nó đã học được cảm xúc thứ hai trong đời - vui mừng.

Mục tiêu mấy chục năm sau này chính là sự tồn tại và tiếp tục của cảm giác thỏa mãn đó: Có người có thể đạt được cảm giác thỏa mãn từ mỹ thực và mỹ nữ; có người chỉ cần sống là có thể thỏa mãn; còn có người đạt được cảm giác thỏa mãn khi suy nghĩ vấn đề "bản chất của con người và vũ trụ", họ cuối cùng đã trở thành nhà triết gia... nhưng cho dù thế nào, cảm xúc thuần túy sinh ra nhờ đạt được cảm giác thỏa mãn chính là vui mừng.

Phản ứng vui mừng hoàn toàn, thuần túy chính là cười.

Khi trẻ sơ sinh không hiểu vui mừng là gì thì sẽ cười. Nụ cười của trẻ sơ sinh là phản ứng vui vẻ thuần túy. Sau khi lớn lên, con

người hiểu được cười là cách nhanh nhất bày tỏ thiện ý, do đó cho dù trong lòng không có thiện ý cũng sẽ nở nụ cười.

Biểu cảm đầu tiên con người học được giả vờ là khóc, thông qua khóc để lấy được đồ ăn từ người giám hộ - những đứa trẻ rất thích chơi xấu, tìm tòi nguyên nhân nằm ở chính đây. Sau khi lớn lên trẻ con lại phát hiện, khóc với người không có nghĩa vụ nuôi dưỡng mình, gần như vô dụng. Thế là chúng học được cách giả vờ biểu cảm thứ hai: Cười. Đây là bản lĩnh sẽ được lợi cả đời.

Nhìn thấy người quen cho dù bạn không nhớ nổi tên cũng phải cười chào hỏi; nói chuyện với lãnh đạo, cho dù bạn không thích họ nhưng cũng phải cười; bạn bè đã kể một câu chuyện cười không hay, để anh ấy không thất vọng, bạn vẫn phải cười; khi bạn phụ trách công việc chiêu đãi nào đó, tám tiếng tiếp theo bạn sẽ cười đến tê mặt với một đám bụng phệ, chẳng chút phong độ.

Bạn có thể nhớ lại một số cảnh như sau không: Dáng vẻ của cha mẹ khi đứa trẻ bập bẹ học nói, lần đầu tiên gọi ba, mẹ; dáng vẻ của bạn bè bạn khi bạn kể một câu chuyện cười thành công; dáng vẻ sếp bạn khi bạn tạo ra lợi nhuận hàng triệu cho sếp...

Trong phần lớn các tình huống, các cảnh trên đều có thể coi là bản mẫu chúng ta nghiên cứu nụ cười trọn vẹn. Một nụ cười trọn vẹn, chuyển động phần mặt có đặc điểm như sau:

Lông mày thả lỏng thành hình cong tự nhiên, trán giãn ra;

Mí mắt dưới lồi, nhướng lên, dưới mí mắt xuất hiện nếp rãnh chỉ khi cười mới có; trong ngoài khóe mắt đều có nếp nhăn.

Mí mắt trên hơi khép lại, kết hợp với mí mắt dưới khiến phần mắt xuất hiện xu thế nhắm mắt, chính vì khi cười lớn, đồng thời cũng hít thở kiểu co giật, do đó cần phải nhắm mắt bảo vệ nhãn cầu, giống với nguyên lý sinh lý phản ứng của đau buồn.

Do chuyển động của cơ xương gò má, dẫn tới khóe miệng nhếch lên, gò má lồi lên;

Môi trên và môi dưới hoàn toàn mở ra, gần như lộ răng;

Cằm tự nhiên bạnh sang hai bên, khiến khóe miệng tạo nên nếp rãnh rất dài, nối với nếp rãnh cánh mũi, hình thành nếp rãnh dài chỉ khi cười to mới có.

So với phản ứng biểu cảm khác, cười to có những điểm đặc biệt nào?

Đầu tiên đáng để nhắc đến là cơ má.

Cơ má là "cơ chuyên dụng" của nụ cười, không tin bây giờ bạn thử cười một cái, cảm nhận kỹ một chút phần gần xương gò má, có phải có cảm giác căng khá rõ ràng không. Còn trong các biểu cảm khác, không tìm thấy cảm giác này.

Cơ phần gò má sẽ kéo theo khóe miệng, ép mí mắt dưới, còn chuyện động của mí mắt dưới cũng khiến nụ cười trở nên độc đáo. Khi cười, phần mắt sẽ híp lại, sợ hãi và đau buồn cũng sẽ như vậy, nhưng hai cái trước do sự chuyển động của mí mắt trên khiến phạm vi mống mắt nhỏ đi; còn híp mắt khi cười, lại bởi vì mí mắt dưới chủ động khép lại, mí mắt trên chỉ hơi khép hờ. Đây là một điểm độc đáo khi cười: nhắm mắt từ dưới lên trên.

Điểm độc đáo thứ ba khi cười vẫn liên quan tới cơ gò má. Bất an, chán ghét, phẫn nộ, đau buồn có lẽ đều có thể khiến hai bên khóe miệng tạo nên "dấu ngoặc đơn" như có như không, nhưng nụ cười tạo nên "dấu ngoặc đơn" lớn nhất, hoàn hảo nhất là từ cánh mũi kéo dài tới giáp cằm. Vì khá gần vị trí cơ gò má, mà nguồn gốc sức lực chuyển động của phần mặt khi cười nằm ở đó, lực phát ra từ phần giữa tới phần dưới khuôn mặt, nếp nhăn phản ứng đương nhiên lớn mà nguyên vẹn.

Khi nguồn thông tin của cảm giác vui mừng không đủ khiến người ta cười lớn, đương sự sẽ xuất hiện nụ cười bậc 1, không trọn vẹn. Chúng ta có thể lấy một ví dụ trong số các nụ cười mỉm để phân tích vui mừng thứ cấp:

Mí mắt dưới co lại nhướng lên, dẫn tới híp mắt;

Gò má co, nhíu lại;

Phần miệng hơi tạo thành độ cong.

Đây là đặc điểm của nụ cười mỉm, khác biệt lớn nhất giữa cười mỉm và cười lớn là cười không lộ răng. Cũng chính là nói, khi cười mỉm, miệng mím lại thành đường cong. Thực ra, cười mỉm có thể coi như một nụ cười lớn cơ bản, sau khi toàn bộ mức độ biểu cảm của cười lớn giảm đi, thì đó chính là cười mỉm.

Nói cách khác, cho dù biểu cảm nụ cười như thế nào, nhất định phải có ba yếu tố: Mí mắt dưới co lại nhướng lên trên dẫn tới híp mắt; gò má co và nhíu lại; phần miệng hơi tạo thành đường parabol hướng lên trên. Ba cái này là ba khối thống nhất, đồng thời xuất hiện, đồng thời biến mất. Nếu không đồng thời xuất hiện, trừ phi đối phương có cơ mặt không thể hoạt động, bằng không nụ cười là giả; nếu đồng thời biết mất, chứng tỏ nụ cười chí ít phần sau có chút gượng gạo.

Chúng ta lại nói một chút về phản ứng động tác của cơ thể khi vui mừng. Đối với phần này, chúng ta có một tin tốt và một tin xấu. Tin xấu là, mỉm cười gần như không hề có phản ứng cơ thể có thể quan sát thấy một cách bình thường; tin tốt là phản ứng cơ thể khi cười lớn đồng bộ với phản ứng biểu cảm, bằng không sẽ là giả. Những người cười ha ha nếu không có phản ứng cơ thể tương ứng thì chắc chắn anh ta giả vờ cười. Đương nhiên, loại trừ người bị bệnh sinh lý.

Đầu tiên chúng ta phải hiểu, trạng thái tâm lý vui mừng là máy sạc năng lượng, khiến người ta tràn đầy sức lực. Trái ngược với đau buồn, song điểm tương đồng giữa cười lớn và khóc đều là mặc cho năng lượng biến mất. Khi một người đề cử cho bạn một bộ phim sitcom xuất sắc, có thể họ sẽ nói "Đừng xem khi uống nước", đây thực sự chính vì lúc cười lớn, con người sẽ thở mạnh kiểu rút hơi, không thể kiểm soát, đây cũng là nguyên nhân năng lượng mất đi mà cười lớn không thể kiểm soát.

Co giật dữ dội có thể khiến phần cơ co rút, kế tiếp xuất hiện sự run rẩy, lắc lư không theo quy luật; cười lớn có thể xuất hiện động tác nhún vai, cùng với động tác khóe miệng nhướng lên tạo thành hiệu ứng mũi tên;

Sau khi cười lớn sẽ xuất hiện phản ứng mất sức, nặng phải chống đầu gối để hồi phục năng lượng của cơ thể, nhẹ thì sẽ hít thở vài lần.

Đối với phản ứng ngôn ngữ khi vui mừng, tương phản với phản ứng cơ thể. Khi vui mừng khôn xiết, cười lớn sẽ khiến con người mất đi khả năng ngôn ngữ, chỉ có thể biểu đạt khuynh hướng nội tâm bằng từ ngữ khí đơn giản.

Khi mỉm cười, con người ngược lại sẽ nâng cao khả năng ngôn ngữ, đây cũng là nguyên nhân một người mỉm cười có thể nói ra những lời có sức thuyết phục.

Hơn nữa người mỉm cười dùng từ tích cực, một người mỉm cười cho dù nói bậy cũng sẽ không khiến bạn cảm thấy anh ta đang chửi mắng.

Kỳ thực có rất nhiều nội dung liên quan tới cười, những thứ khác như cười lén, cười một cách kìm nén, những nội dung phức tạp này đồng thời cũng truyền đạt trạng thái tâm lý phức tạp. Nhưng chương này chỉ nói về cảm xúc khá thuần túy, do đó chúng tôi sẽ trình bày và phân tích nụ cười phức tạp khác ở mấy chương sau.

Phản ứng xấu hổ:
Mật mã phản ứng của người tự ghét bỏ bản thân

"Hổ thẹn vì bị người khác soi mói" và nhận thức tiêu cực đối với bản thân là hai đầu mối của trạng thái tâm lý xấu hổ, mà hai đầu mối này cũng chính là biểu hiện của phản ứng xấu hổ. Khi không muốn người khác soi mói, đương sự sẽ có những động tác mang tính xấu hổ kiểu như bịt mồm. Mà trong một vài tình huống nào đó, đương sự cũng sẽ cố gắng khiến bản thân trở nên tốt hơn để bước ra khỏi nhận thức bản thân tiêu cực, đây cũng chính là biết lỗi để dũng cảm thay đổi.

Hồi đi học, bạn chắc chắn không xa lạ gì với học sinh thường xuyên bị giáo viên phê bình, bạn còn có thể nhớ rõ dáng vẻ khi cậu ấy bị phê bình không? Cậu ấy nhất định sẽ cúi đầu, mặt mày xấu hổ, không nói một lời. Mà lúc này, trạng thái tâm lý của bạn học này chính là xấu hổ. Xấu hổ là khi đương sự cho rằng mọi người coi sự phê bình của bản thân là mặt xấu, sinh ra tự chán ghét bản thân.

Cũng chính là nói sinh ra cảm giác xấu hổ có hai điều kiện quan trọng: Một là khán giả đặc biệt. Hai là đương sự có nhận thức mang tính xấu hổ với hành vi của bản thân.

Trong tình huống không có khán giả tồn tại, cảm giác xấu hổ không tồn tại. Nghe nói một người có cảm giác đạo đức cực cao sẽ đạt tới cảnh giới "thận trọng chỗ không người", cũng chính là khi chỉ có một mình cũng sẽ cảm thấy xấu hổ với hành vi trước mắt. Nhưng chúng ta suy cho cùng vẫn là phàm phu tục tử, sự hổ thẹn của chúng ta đều bởi vì sự tồn tại của khán giả.

Đối với nhận thức mang tính xấu hổ, tôi vô cùng đồng cảm. Hồi học lớp ba tiểu học, bạn nữ ngồi trước mặt tôi đứng lên

khom lưng sửa sang khăn trải bàn, eo lộ ra một mảng. Tôi ngốc nghếch đứng lên đập đập vào chỗ eo lộ ra của cô ấy, vốn muốn nhắc nhở cô ấy đừng để lạnh. Không nghĩ cô ấy quay người tát cho tôi một cái bạt tai, đồng thời mắng tôi lưu manh. Khi ấy từ vựng trong đầu của tôi không có từ "lưu manh", do đó nghi ngờ cô ấy vì sao phải lấy oán trả ơn. Nhưng bạn học xung quanh, đặc biệt là tiếng thì thầm to nhỏ của các nữ khiến tôi có phần không ngẩng đầu lên nổi. Vì vậy, tuy không biết lưu manh là gì nhưng chí ít tôi biết không thể tùy tiện chạm vào cơ thể của bạn học nữ, cho dù có ý tốt cũng không được, bởi vì bạn học của tôi khiến tôi đã sinh ra nhận thức mang tính hổ thẹn đối với việc này.

Đã hiểu nguồn gốc của hổ thẹn, dự tính đối với phản ứng xấu hổ cũng là hợp lý. Hai yếu tố của xấu hổ bao gồm nhận thức mang tính xấu hổ và khán giả. Cái trước không thể loại bỏ thông qua thủ đoạn khách quan, trừ phi mất ký ức. Cho nên, toàn bộ nền tảng của phản ứng xấu hổ tập trung vào việc trốn tránh khán giả - nếu không để khán giả nhìn thấy tôi, vậy thì không xấu hổ nữa.

Phản ứng đầy xấu hổ, biểu cảm phần mặt rất phức tạp, bạn sẽ nhìn thấy sự kết hợp của buồn bã và chán ghét trên mặt họ, gần như không thể giả vờ.

Động tác chủ yếu của sự xấu hổ là cúi đầu và co vai, động tác này kỳ thực chính là để giấu đầu vào trong cơ thể, khiến các khán giả không thể phát giác được sự tồn tại của bạn, từ đây giảm bớt sự xấu hổ.

Trong sự hổ thẹn thuần túy, đương sự thường sẽ không thể nói chuyện, đây không phải bởi vì bản thân phản ứng xấu hổ đã tước đoạt khả năng ngôn ngữ của họ, mà xấu hổ có thể khiến con người tự giác né tránh trở thành tín hiệu cho người khác chú ý. Vì thế cho dù nói chuyện, âm thanh cũng sẽ rất nhỏ.

Tóm lại, khi bạn quan sát hết thảy biểu cảm, động tác, phản ứng ngôn ngữ của một người, đều kết hợp đồng bộ thể hiện cảm

giác của cơ thể "không muốn người khác phát hiện", như vậy đây chính là phản ứng xấu hổ chân chính. Tục ngữ nói "hận không thể tìm một cái lỗ mà chui xuống" chính là tổng kết đặc sắc của loại phản ứng này.

Còn xấu hổ ở mức độ nhẹ thì thế nào?

Mấy chương trước, chúng ta đã phân biệt phim kinh dị của Mỹ và Nhật Bản để thảo luận vấn đề, ở đây chúng ta lại sử dụng một loại điện ảnh - phim hài Hàn Quốc để thảo luận vấn đề này.

Trong phim hài tình yêu kinh điển của Hàn Quốc "Cô nàng ngổ ngáo", có một phân đoạn kinh điển: Nữ chính ép nam chính đi giày cao gót của mình. Nam chính ngốc nghếch đi giày cao gót, khập khiễng từng bước rất lâu, mọi người xung quanh đều nhìn bằng ánh mắt khác thường với việc này.

Nhìn xem, cách thức quen thuộc nhất của phim hài Hàn Quốc chính là sự lúng túng, đủ loại lúng túng được cuộc sống hóa. Thực ra, không chỉ phim hài Hàn Quốc, trong tiết mục ngắn của Quách Đức Cương cũng xuất hiện trò cười tương tự, chúng ta chọn lấy một cái:

Chuyện kể mấy người bạn nửa đêm canh ba đi ngâm bồn ở bể tắm công cộng, không ngờ sau khi tắm phát hiện quần áo bị trộm, điều này nguy quá, không thể trần truồng ra ngoài. Trong khi mặt mày ủ dột, người bạn thông minh nhất bỗng nói: "Sao không thể, bây giờ ba giờ sáng, trên đường lại chẳng có ai, ra ngoài như vậy cũng sẽ không ai nhìn thấy." Mấy người bạn nghĩ một chút, cảm thấy cũng đúng, thế là bèn trần truồng bước ra đường. Vừa mới đầu, mọi người còn có chút câu nệ, sau đó phát hiện đường vắng tanh, ngoài đèn đường và cây cối thì chỉ có mấy người bọn họ. Dần dần từng người bắt đầu trở nên hưng phấn: Cơ hội trần truồng đi trên đường không phải thường xuyên. Do đó mấy anh em trở nên phóng túng, vừa hát vừa nhảy, trần truồng rất khoái chí. Ai ngờ, mấy người đang đùa rất "high", thì phía trước có một đám người đi tới, ước chừng có trên vạn người, nhìn biểu ngữ đang

giơ mới biết: Hóa ra là đội diễu hành chúc mừng đăng cai lễ vận hội Olympic thành công! Tất cả chết lặng người, trên đường vốn không có chỗ trốn. Lúc này lại là người thông minh kia đột nhiên nảy ra một ý tưởng, véo cổ họng hét lên với những người diễu hành cũng đang ngẩn tò te: Oa! Trái Đất các người thật thú vị, người Trái Đất thật đông nhỉ!

Bất luật là drama Hàn hay tấu hài của Quách Đức Cương đều vận dụng khéo léo sự lúng túng, tục ngữ gọi là mất mặt. Thực ra muốn nắm bắt mức độ này rất khó, nếu mức độ quá nhẹ thì sẽ không khiến người khác bật cười, còn mức độ quá nặng thì sẽ biến lúng túng thành xấu hổ, khiến mọi người không cười nổi. Do đó chúng ta có thể hiểu thuộc tính của sự lúng túng - hơi xấu hổ.

Đương nhiên, lúng túng có tất cả điều kiện quan trọng của xấu hổ: Nhận thức xấu hổ - một người nhất định sẽ nảy sinh cảm giác không vui hoặc không hài hòa đối với bản thân của hiện tại hoặc sự việc xảy ra hiện thời. Khán giả - khi ở một mình rất khó nảy sinh sự lúng túng. Nhưng lúng túng nhẹ hơn rất nhiều so với phản ứng xấu hổ, trên mặt sẽ không xuất hiện sự chán ghét mơ hồ và trạng thái đau buồn, ngược lại nặng hơn một chút so với phản ứng bất an. Đối với cơ thể sẽ thể hiện sự né tránh ở mức độ nhất định, nhưng sẽ không "tìm kẽ hở để chui". Do nguồn thông tin của phản ứng lúng túng kích thích không mạnh, quấy nhiễu tư duy không nặng nề đến thế, cho nên đương sự trong phản ứng lúng túng cũng sẽ không đột nhiên lặng thinh, trái lại có thể cái khó ló cái khôn bật ra những lời na ná như "Trái Đất các người thật thú vị."

Giới hạn giữa lúng túng và xấu hổ là chủ quan, thậm chí giới hạn giữa phản ứng của trạng thái ban đầu và xấu hổ cũng là chủ quan, phải xem khả năng chịu đựng tâm lý và nhận thức xấu hổ để xác định. Lấy việc trần truồng trên đường làm ví dụ, nếu là lưu manh vô lại, có thể chỉ cảm thấy lúng túng, còn một cô gái chưa kết hôn thì sẽ cảm thấy nhục nhã, thậm chí muốn tự sát.

Bản thân phản ứng xấu hổ là một phản ứng phức tạp, cảm xúc xấu hổ cũng rất phức tạp, nhưng nó cũng có thể kết hợp với cảm xúc khác. Ví dụ, khi một người chịu sự thương tổn trong xấu hổ có thể đồng thời nảy sinh cảm giác xấu hổ và đau buồn;

Khi một người có khả năng phản kích với loại thương tổn này cũng sẽ xuất hiện sự xấu hổ mang tính phẫn nộ, cái gọi là biết xấu hổ mà thay đổi.

Xấu hổ là cảm nhận chỉ loài người có, trong Kinh thánh sáng thế kỷ có giải thích mơ hồ về điều này: Adam và Eva mới đầu sống trong vườn địa đàng, hai người đều trần truồng, nhưng không hề xấu hổ vì điều đó. Cho tới khi hai người đã ăn quả thiện ác mới biết xấu hổ, từ đó mặc quần áo. Các sinh vật khác không có loại tình cảm phức tạp như xấu hổ cũng không có phản ứng phức tạp tương đồng.

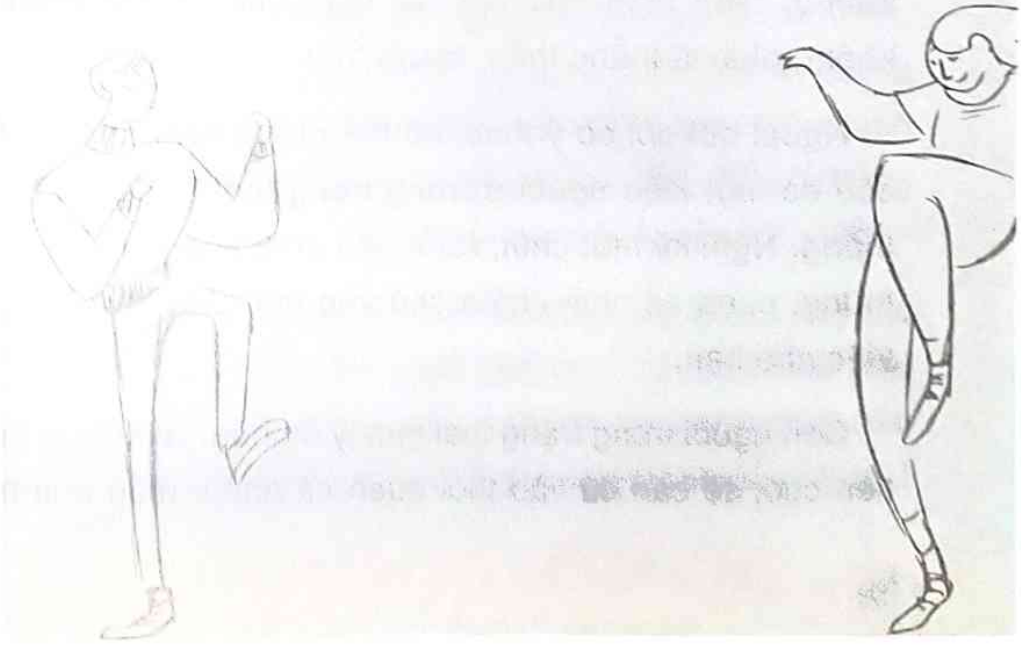
Điểm cuối cùng phải chỉ ra là xấu hổ mang tính dai dẳng. Khi bạn từng trải qua một việc xấu hổ tới mức khiến bạn muốn tự sát, cho dù việc này đã qua mấy chục năm, bạn cũng không thể quên được.

Tải ebook tại tvn-eb.com

Chương 4

CHIẾN LƯỢC ĐỌC SUY NGHĨ QUA NGÔN NGỮ CƠ THỂ

Hành vi đứng, ngồi, đi, nằm của con người đều cất giấu một vài hành động nào đó trong sâu thẳm nội tâm họ, tứ chi linh hoạt cũng như vậy. Khi một cô gái đẹp đan tay trước mặt bạn, cô ấy đang nghĩ gì? Quan sát tỉ mỉ cô ấy, chăm chỉ đọc tri thức của chương này, bạn nhất định có thể hiểu vấn đề.



Đọc được suy nghĩ đối phương thông qua sự giao thoa và né tránh của tầm mắt

Trong trạng thái vô thức, ánh mắt né tránh vô thức rất khó tiến hành kiểm soát một cách chủ quan. Nói cách khác, ánh mắt đáng tin hơn nhiều so với ngôn ngữ. Do đó, muốn làm một người đọc suy nghĩ giỏi, thì nhất định phải chú ý tỉ mỉ sự thay đổi ánh mắt của đối phương.

Giao thoa ánh mắt là một trong những bài nghiên cứu khá quan trọng trong tâm lý học xã hội. Loại nghiên cứu này có ý nghĩa tâm lý quan trọng, phần dưới đây chúng ta sẽ xem ý nghĩa tâm lý thể hiện trong cơ thể, ngôn ngữ thường thấy.

Đầu tiên phải nói chính là cửa sổ của tâm hồn - đôi mắt.

Ở đây trước hết phải làm sáng tỏ một sự hiểu lầm, rất nhiều người cho rằng nhìn chằm chằm vào mắt đối phương là thể hiện sự thẳng thắn, thành khẩn. Trên thực tế đây là điều rất không khoa học. Phải biết rằng rất ít người khi nói dối, cũng quen nhìn chăm chú vào mắt đối phương, để quan sát hoạt động tâm lý của đối phương, để phán đoán bản thân nói dối thành công hay không, biểu hiện như vậy đại diện cho những điều tuyệt đối không phải là thẳng thắn, thành thật.

Ngoài nói dối có ý thức, có thể nhìn chằm chằm đối phương còn có một kiểu người ở trong trạng thái hưng phấn hay căng thẳng. Nghĩ kỹ một chút, rất nhiều người gặp chuyện cực kỳ vui mừng, cũng sẽ nhìn chăm chú vào mắt bạn khi tường thuật sự việc cho bạn.

Còn người trong trạng thái tâm lý ôn hòa, lại không có cảm xúc tiêu cực, sẽ căn cứ vào thói quen cá nhân, điều chỉnh thời gian

giao thoa ánh mắt đối phương sang 60% đến 80% tổng thời gian nói chuyện. Khoảng cách thời gian này rất lớn, độ khó thu thập tin tức cũng rất cao, muốn thông qua tỷ lệ phần trăm để xác định trạng thái tâm lý đối phương có ôn hòa hay không, chỉ có chuyên gia mới có thể làm được. Do đó, chúng ta phán đoán trạng thái tâm lý khi một người nói chuyện có ôn hòa hay không, có thể phán đoán từ một góc độ khác, đó chính là sự né tránh của ánh mắt.

Khi con người giao tiếp, phần lớn thời gian tầm mắt nên nhìn thẳng vào nhau, mà bởi vì nguyên nhân phi tự nhiên dẫn tới né tránh ánh mắt, thường thể hiện rất nhiều trạng thái tâm lý của người hành động.

Khi con người bày tỏ sự xấu hổ hoặc nói dối, tương tự cũng sẽ dời mắt đi. Nhà tâm lý học thông qua thí nghiệp lặp lại, đã phát hiện ra một quy luật: Trong giao tiếp, ánh mắt né tránh một cách không tự nhiên, thường đại biểu cho cảm xúc khá tiêu cực, ví dụ xấu hổ, áy náy, buồn bã, đau buồn. Mà muốn ứng dụng nó vào trong cuộc sống hiện thực thì phải tùy tình huống cụ thể, phân tích cụ thể.

Lão Tống là chỉ huy đại đội biên phòng nào đó, làm công tác tư tưởng cho chiến sĩ biên phòng là trách nhiệm của ông ấy.

Khi làm công tác tư tưởng cho chiến sĩ biên phòng, ông ấy thường có một câu hay nói: "Nhìn vào mắt tôi."

Việc này tưởng chừng như vô dụng, nhưng trên thực tế lại khiến ông ấy nhanh chóng nắm bắt trạng thái tâm lý của rất nhiều chiến sĩ trẻ. Có một lần, Tiểu Trương, chiến sĩ biên phòng lén ra khỏi quân doanh, bí mật tới trấn nhỏ gần đại đội và bị quân cảnh tuần tra túm được, đưa về đại đội. Qua thẩm vấn, Tiểu Trương không nói gì. Đội quân cảnh bất đắc dĩ đành đưa trở về đại đội.

Lão Tổng tiếp nhận chiến sĩ Tiểu Trương, bắt đầu công tác tư tưởng. Đầu tiên ông nghiêm khắc phê bình hành vi của Tiểu Trương: "Cậu biết hành vi của cậu nghiêm trọng nhường nào không? Nếu nói nặng, thậm chí có thể quy cậu thành đào binh..."

Đang nói, ông đột nhiên chú ý được ánh mắt của Tiểu Trương không hề nhìn về phía mình. Sau đó ông ấy chợt nảy ra một ý, lập tức hét to: "Nhìn vào mắt của tôi."

Phục tùng mệnh lệnh là thói quen của quân nhân, Tiểu Trương ngay tức khắc đứng nghiêm theo thói quen, nhìn vào mắt của lão Tống.

Nhưng lão Tống không hề phát hiện ra sự xấu hổ trong ánh mắt của Tiểu Trương, bởi vì Tiểu Trương thản nhiên nhìn mình, không hề né tránh. Sau khi nắm chắc điều này, ngữ khí của lão Tống bắt đầu ôn hòa: "Tiểu Trương à, kỷ luật quân đội là linh hồn của quân đội. Không có kỷ luật, đội ngũ có được trang bị hoàn hảo cũng chỉ là một đám thổ phỉ có vũ trang. Chúng ta từ tỉnh Cương Sơn đến Quý Châu, đến Tuân Nghĩa, đến Diên An, đến Triều Tiên, cho tới hôm nay, chính là bởi vì có kỷ luật quân đội. Nhưng kỷ luật quân sự không phải vật chết. Chiến sĩ có khó khăn, có tình huống cá nhân, cậu nói đến trong đội còn không thể châm chước cho cậu sao? Nhưng cho dù chuyện gì, cậu cũng không thể tự ý quyết định, cậu như vậy là không tuân thủ kỷ luật. Bây giờ cậu nói với tôi, rốt cuộc là vì sao chạy ra ngoài?"

Tiểu Trương đỏ mặt, nói: "Thưa chỉ huy, ngài nói như vậy, cháu cũng không giấu ngài. Mẹ cháu năm nay đại thọ năm mươi, bà ấy thích ăn mật ong, phía Bắc chẳng phải có một trấn sản xuất mật ong ư, cháu muốn mua ít gửi cho mẹ cháu. Việc này cháu sợ nói với liên đội trưởng, ông ấy không đồng ý, cho nên..."

Lão Tống gật đầu, nói: "Cháu quay về giáo huấn. Như thế này đi, chú sẽ giúp cháu giải quyết chuyện mật ong. Nhưng cháu phải viết bản kiểm điểm, nghiêm chỉnh một chút. Giải tán!"

Cán bộ công tác chính trị các cấp giải phóng quân trên thực tế đều là chuyên gia ứng dụng tâm lý học và cao thủ đọc suy nghĩ. Lão Tống cũng không ngoại lệ, ông ấy ra lệnh chiến sĩ "nhìn vào

mắt tôi", sau đó từ hoạt động ánh mắt tiếp theo của chiến sĩ, suy đoán động thái tâm lý, lên kế hoạch bước tiếp theo.

Trong cuộc sống chúng ta cũng nên học tập lão Tống một chút, thường xuyên khiến đối phương "nhìn vào mắt tôi". Kỹ xảo nhỏ như vậy còn rất nhiều, kết hợp với sự né tránh và giao thoa ánh mắt, chúng ta có thể phát hiện nhiều hơn cả động thái tâm lý của đối phương.

Đọc suy nghĩ thông qua hai cánh tay

Động tác vô thức của hai cánh tay chắc chắn đa dạng, phong phú, cho nên ngoại trừ những động tác thường gặp mà cuốn sách này giới thiệu, các bạn độc giả nếu có hứng thú, bản thân cũng đừng ngại quan sát nhiều thêm một chút mối quan hệ giữa những động tác này.

Hai cánh tay là bộ phận cấu thành linh hoạt nhất của chi trên, hoạt động tâm lý bày tỏ của nó cũng khá chuẩn xác và tiện quan sát. Do đó, khi nghiên cứu ngôn ngữ cơ thể, hai tay luôn là chủ đề trọng điểm và hấp dẫn.

Rất nhiều tác phẩm xã hội học cho rằng hai tay chồng lên nhau, hai cánh tay tự nhiên thõng xuống trước cơ thể là tín hiệu biểu đạt sự khiêm tốn, vì vậy rất nhiều nhân viên phục vụ của các khách sạn lớn hoặc khu giải trí đều yêu cầu hành động như vậy khi tiếp khách và hành lễ.

Trên thực tế, tâm lý học cho rằng che đậy chỗ riêng tư của bản thân là biểu hiện con người thiếu tự tin với sức mạnh của chính mình, chuẩn bị nhường nhịn, lùi bước. Còn thái độ khiêm tốn xét từ góc độ nhất định chính là thể hiện loại cảm xúc này.

Các nhà tâm lý học thậm chí từng lấy một chùm ảnh rất nổi tiếng để chứng thực: Khi gần kết thúc Chiến tranh thế giới lần hai, ba nhà lãnh đạo nước Mỹ, Anh, Liên bang Xô Viết tại hội nghị Yalta, Churchill ngồi gần nhất bên tay trái từ đầu đến cuối đều đặt mũ trước bụng, mà ở trong nước, người cứng rắn như ông ta luôn quen giơ mũ quá đỉnh đầu; Roosevelt ngồi giữa, tay trái hài lòng kẹp một điếu thuốc lá, tay phải đặt tự nhiên trên đùi, cơ thể hơi dựa vào ghế; còn Stalin bên tay phải, cơ thể luôn duy trì xu thế nghiêng về phía trước, hai tay lúc giao nhau, lúc đặt sang hai bên.

Từ chùm ảnh này cho thấy, ngôn ngữ cơ thể của ba người gần như hoàn toàn biểu đạt địa vị quốc tế của ba nước Mỹ, Anh, Liên bang Xô Viết. Do thắng lợi lớn trong Chiến tranh thế giới lần hai, nước Mỹ chắc chắn trở thành cường quốc lớn nhất trên thế giới, do đó Roosevelt rất thoải mái; Liên bang Xô Viết đứng sau Mỹ, muốn cận kề nước Mỹ ở mọi mặt, do đó Stalin luôn biểu hiện ý chí chiến đấu dồi dào; còn Churchill - đã không còn là "đế quốc mặt trời không bao giờ lặn", Chiến tranh thế giới lần hai gần như hoàn toàn phá hủy nền kinh tế của nước Anh, sau chiến tranh, họ không có bất cứ quyền phát biểu nào, vì vậy Churchill từ đầu đến cuối đều dùng mũ che đi chỗ riêng tư.

Lại nói động tác hai tay đan chéo trước ngực, rất nhiều người cho rằng động tác thường gọi là "ôm tay" đã thể hiện một loại phòng bị, điều này thực sự hoàn toàn phi lý, bởi vì rất nhiều người khi ở một mình cũng thích ôm vai, ví dụ Chu Ân Lai và Lỗ Tấn.

Trên thực tế, hàm ý biểu đạt của ôm vai khá nhiều, chỉ dùng phòng bị để bao quát nó thì quá hời hợt. Chúng tôi cho rằng động tác này biểu đạt sự sâu sắc hơn của loại cảm xúc này. Nếu người đó đang nghiêm túc lắng nghe bạn, vậy thì ôm vai thể hiện họ nghiêm túc hơn.

Vì thế khi chúng ta nói chuyện với người khác, phát hiện một người ôm cánh tay, không phải vì trong lòng có phòng bị, mà vì đối phương bắt đầu trở nên nghiêm túc với lời nói, hoặc thái độ của bạn, hoặc chính con người bạn.

Vậy thì ngôn ngữ chi trên như thế nào mới biểu thị phòng bị đây?

Động tác này thực ra rất bí ẩn, đó chính là đặt cánh tay vuông góc, sau đó hướng phía ngoài về phía bạn. Tưởng tượng một chút động tác này nhé: Khi bạn thực hiện động tác này, lồng ngực và bụng của bạn gần như bị cánh tay che hết, đối phương muốn chạm vào cơ thể chính diện của bạn gần như là không thể.

Điều này dường như là động tác phân chia lãnh thổ, khi đối phương thực hiện động tác này lúc nói chuyện với chúng ta, trong lòng bạn gần như hiểu rõ, câu nói hoặc hành vi nào đó của bạn khiến người đó nảy sinh cảm giác khoảng cách với bạn, đối phương sẽ không muốn có quan hệ thân thiết hơn nữa với bạn.

Ngược lại, mở rộng cánh tay hoàn toàn, chính diện lộ ra lồng ngực và bụng, lại là tượng trưng của không chút phòng bị. Cách bày tỏ sự thân mật của người phương Tây luôn là ôm, khi ôm, chính diện cơ thể sẽ dán vào nhau. Do đó, tự nhiên hai cánh tay mở rộng, hai tay chống nạnh khi trò chuyện, những động tác này sẽ để lộ phần bụng và ngực, thường cũng giống như không cảnh giác. Khi thực hiện những động tác này, tâm lý của đối phương là thân thiện, chí ít muốn bày tỏ sự thân thiện.

Đương nhiên mấy loại động tác lộ ngực và bụng cũng có sự khác biệt.

Hai cánh tay mở rộng một cách tự nhiên

Hai cánh tay mở rộng một cách tự nhiên, bả vai đương nhiên thoải mái, nghĩa là tự tin. Chính khách khi diễn thuyết, thường giơ hai tay ra, thực hiện tư thế ôm, động tác này chứng minh thành ý của bản thân.

Hai tay chống nạnh

Động tác hai tay chống nạnh khá phức tạp, trên cơ sở không cảnh giác, nó đại diện cho sự sâu sắc hơn hoặc chuyển hóa của một loại cảm xúc. Ví dụ, ở phạm vi rộng, tâm lý biểu đạt của nó tương phản với ôm cổ đã nói ở trên.

Hai tay chắp sau lưng

Hai tay chắp sau lưng lại thể hiện sự tự tin và phong độ, biểu thị phong độ và tự tin của một người, thậm chí khoan dung dựa

vào thái độ tích cực trên sự tín nhiệm. Chúng ta nhìn thấy tư thế chuẩn mực của binh lính Mỹ trên ti vi, chính là hai tay chắp sau lưng, bày tỏ sự tự tin của chủ nghĩa anh hùng cá nhân.

Nhưng còn có một loạt tình huống, chính là khi chúng ta trò chuyện với người bên cạnh, đối phương đột nhiên đặt mu bàn tay ra sau lưng. Lúc này, chúng ta phải suy nghĩ một chút có phải khoảng cách với đối phương quá gần gũi không, bởi vì động tác hai tay chắp sau lưng cũng bày tỏ thông tin "xin đừng đến gần tôi".

Thực ra động tác của hai cánh tay rất phức tạp, cuốn sách này đã tìm ra một vài động tác khá điển hình bằng thái độ nghiêm túc và chính xác nhất có thể.

Phản ứng suy luận:
Tư duy suy luận - đọc chi tiết hành vi

Quan sát, suy nghĩ, bình tĩnh khách quan, đây chính là toàn bộ tri thức mà thầy tướng số trao cho chúng ta. Nhìn có vẻ đơn giản, nhưng thực ra là học vấn đáng để chúng ta học cả đời. Quan trọng hơn đây là một môn kiến thức thực tiễn, chắc chắn thực hành đi thực hành lại trong cuộc sống mới có thể phát huy tốt nhất.

Gần đây có một loại đọc suy nghĩ rất thịnh hành, thông qua lần đầu tiên quan sát đối phương là có thể có được rất nhiều tin tức hữu ích. Có thể thấy, đây thực sự là một môn học rất có giá trị trong thực tiễn.

Trung Quốc trước năm 2000 có một kiểu người được gọi là thầy tướng số có thể thông qua quan sát khuôn mặt đối phương một cách thuần thục để kiếm kế sinh nhai.

Rất nhiều người không giỏi đoán số, cho rằng đoán số là mê tín; người hiểu hơn một chút, cho rằng đoán số là khôn vặt; còn những người thực sự từng nghiên cứu đoán số mới biết, nó vốn là một môn học vấn khá sâu xa.

Dưới đây chúng ta giới thiệu một thầy tướng số nổi tiếng, ông ấy tên là Tăng Quốc Phiên.

Tăng Quốc Phiên đương nhiên không phải thấy tướng số, ông ấy là nhà quân sự, chính trị gia, thư pháp gia, quan tổng đốc, chức tước lên tới Hầu, Bá. Sau khi chết đạt được thụy hiệu[1] cao nhất của bề tôi - Văn chính[2].

---

[1] Thụy hiệu: Là một dạng tên hiệu sau khi qua đời trong văn hóa Đông Á đồng văn gồm Trung Quốc, Việt Nam, Nhật Bản và Triều Tiên.

[2] Văn chính: Trong lịch sử Trung Quốc, sau đời Đường, có một hiện tượng rất lạ lùng, văn nhân sau khi làm quan, tha thiết mơ ước đạt được một thụy hiệu – Văn chính. Mà hoàng đế làm người thống trị không dễ trao thụy hiệu này cho người khác. Trong lịch sử, người có thể đạt được thụy hiệu Văn chính, phần lớn đều là đối tượng văn nhân khi đó ngưỡng mộ, ví dụ như Phạm Trọng Yêm, Tăng Quốc Phiên v.v...

Nhưng ông ấy lại có bản lĩnh của thầy đoán tướng số.

Sau khi hoạt động Thái Bình Thiên Quốc bùng nổ, Tăng Quốc Phiên tổ chức đoàn quân nông dân, chiêu hiền nạp sĩ.

Một hôm, có ba người tới chỗ Tăng Quốc Phiên tìm việc, hy vọng có ích với đời nhà Thanh.

Sau khi Tăng Quốc Phiên biết, đã nói với thuộc hạ: "Ngươi nói với họ, ta đang có hội nghị, bây giờ không tiện tiếp đãi, để ba bọn họ chờ một chút."

Thuộc hạ bèn ra ngoài truyền lời với ba vị khách viếng thăm. Ba người chỉ có thể ngồi xuống chờ. Tăng Quốc Phiên bảo thuộc hạ báo cáo hành động của họ bất cứ lúc nào.

Một, hai canh giờ sau, ba người bắt đầu hành động khác nhau:

Người thứ nhất lộ sắc mặt sốt ruột, nhưng ngồi nghiêm chỉnh, không lên tiếng;

Người thứ hai thong thả bước đi trong phòng, mặt mày suy tư, phong thái ung dung;

Còn người thứ ba lại có dáng vẻ càng ngày càng sốt ruột, liên tục nghe ngóng xem Tăng Quốc Phiên khi nào tan họp.

Sau khi trời tối, Tăng Quốc Phiên mới cho thuộc hạ đi thông báo với ba người đó: Tuy đã tan họp nhưng cũng đã muộn. Ngài ấy đã biết tình hình của ba người, ít hôm nữa sẽ có sắp xếp ổn thỏa.

Thuộc hạ thấy kỳ lạ hỏi, "Đại nhân rõ ràng chưa tiếp xúc với họ, sao có thể sắp xếp ổn thỏa chứ?"

Tăng Quốc Phiên nói: "Người đầu tiên khá thận trọng, nhưng không gan dạ, sáng suốt, nhẫn nhịn, là một tay giỏi làm văn thư; người thứ hai chính là nhân tài, bình tĩnh đúng mực, chịu khó suy nghĩ, tất có thành tựu; người thứ ba dũng cảm mưu trí, nhưng tính tình quá nóng vội, nếu không thay đổi, tương lai không tránh khỏi chết trong chiến trường."

Nhiều năm sau, số phận của ba người quả nhiên giống như Tăng Quốc Phiên nói: Người thứ nhất họ Vương làm quan ghi chép, cả đời tầm thường; người thứ hai Bành Ngọc Lân được gọi là "tuyết sư", ông ấy là người đặt nền móng cho hải quân cận đại Trung Quốc, làm quan tới chức tổng đốc và binh bộ thượng tư; người thứ ba là Giang Trung Nguyên, nổi danh dũng mãnh, sau này chết trận ở Lư Châu.

Nhìn xem, đây chính là "đoán mệnh" của Tăng Quốc Phiên, liếc mắt là nhìn ra tương lai của ba người, thần kỳ không? Thực ra bạn cũng có thể làm được điều đó. Trọng điểm là nằm ở chỗ quan sát chi tiết.

Thực tế có rất nhiều chi tiết để quan sát về hành vi của con người, bất kỳ một chi tiết nhỏ dễ bị bỏ sót cũng có thể phản án hoạt động tinh thần hoặc đặc điểm tính cách của nhân vật. Tăng Quốc Phiên hiểu tính cách ba người thông qua quan sát chi tiết của hành vi "chờ đợi" này, mà "tính cách quyết định số phận" cho nên Tăng Quốc Phiên thông qua những điều này để dự đoán quỹ đạo cuộc đời tương lai của ba người, cũng không lấy làm lạ.

Thực ra, Sherlock Holmes dưới ngòi bút của Conan Doyle cũng là một chuyên gia đọc suy nghĩ, ông ấy được gọi là "phép diễn dịch". Chính là đưa ra đáp án cuối cùng thông qua diễn dịch và suy luận hiện trường vụ án.

Trên thực tế, khi đối mặt với phần tử phạm tội, thuật đọc suy nghĩ có tác dụng to lớn.

Trong "Tuyển tập Sherlock Holmes" có một mẩu chuyện như sau: Lần đầu tiên gặp Watson trong phòng thí nghiệm, Sherlock Holmes nhiệt tình bắt tay Watson.

Cái bắt tay của Sherlock Holmes khiến Watson hơi đau, ông ta quả thật không thể tưởng tượng sức lực người đối diện này lớn như vậy; nhưng điều khiến Watson kinh ngạc là ông ta còn chưa giới thiệu về bản thân, Sherlock Holmes đã nói ông ta từng đi qua Afghanistan, còn làm việc trong quân y.

"Rốt cuộc sao anh ta biết chuyện trước đây của tôi nhỉ? Tôi chưa từng nhắc qua với bất kỳ ai." Đối với điểm này, Watson nghĩ mãi không ra, mà Sherlock Holmes giải thích với ông ấy như thế này:

"Ngài có khí khái của quân nhân, nhưng đồng thời còn có phong độ nhanh nhẹn của nhân viên y tế, vậy thì ông rõ ràng chính là một quân y. Sắc mặt ông đen sạm, nhưng da cổ tay bên trong tay áo lại trắng, do đó ông nhất định vừa từ vùng nhiệt đới trở về. Gương mặt ông tiều tụy, tay trái từng bị thương, động tác cứng nhắc bất tiện, vì vậy điều này rõ ràng chứng minh ông nhiều lần trải qua gian khổ, bệnh nặng vừa khỏi. Thử hỏi một quân y nước Anh nhiều lần trải qua gian khổ ở vùng nhiệt đới, tay bị thương, còn có thể ở chỗ nào chứ? Đương nhiên là Afghanistan".

Chỉ như vậy, thông qua quan sát các phương diện như vẻ bề ngoài, khí chất, động tác của Watson, ngay từ lần gặp mặt đầu tiên Sherlock Holmes đã phán đoán chính xác nghề nghiệp và kinh nghiệm của ông ấy, khiến người ta khâm phục.

Thực ra, bất luận cách gọi có gì khác, cách tư duy "đoán mệnh" này cơ bản không khác lắm.

Bước đầu tiên bạn phải làm chính là quan sát, bước thứ hai là suy luận, bước thứ ba là quyết đoán.

Một người, nhất cử nhất động đều đại diện cho sự thay đổi suy nghĩ trong nội tâm của người đó, bộc lộ đặc điểm tính cách. Người có động tác khép mở lớn, nội tâm thường nhiệt tình, xúc động, có tính hành động; người thích xoa mũi, chớp mắt, động tác rụt rè, bình thường cũng quen nói dối, trong lòng đầy tự ti; người thích rung chân, cắn môi dưới, nắm tay một cách vô thức, tính cách sẽ thường căng thẳng, không thể thả lỏng bản thân.

Cuối cùng, phải chú ý là bất luận quan sát hay suy nghĩ, đều không thể để tư duy chủ quan chiếm cứ đại não, nhận thức quá chủ quan và cảm tính sẽ khiến suy luận và quan sát của bạn "sai lệch" hoàn toàn. Do đó, phải bình tĩnh khách quan mới là điểm quan trọng của thuật đọc suy nghĩ qua chi tiết hành vi.

Quy luật con nhím

Khoảng cách có thể nhận định quan hệ song phương

Phải biết rằng, có rất nhiều người biểu hiện khi giao tiếp thường không phù hợp với nhu cầu nội tâm của họ, điều này có liên quan tới các nhân tố như tính cách, địa vị, trong nóng ngoài lạnh của giáo viên Toán học và trong lạnh ngoài nóng của giáo viên tiếng Anh chính là như vậy. Nhưng khoảng cách giao tiếp này rất khó che giấu, vì thế muốn hiểu và giải mãi nhu cầu tâm lý chân thực của con người thì nhất định phải căn cứ vào mức độ thân quen giữa bạn và đối phương để quyết định sự trông mong với mối quan hệ này.

Trong trường hợp xã giao, một người trò chuyện vui vẻ với bạn có phải chân thành tiếp nhận bạn không? Cùng nói chuyện với một đám người, sao có thể nhanh chóng phân biệt thân sơ gần xa trong mối quan hệ giữa hai người?

Trả lời hai câu hỏi trên thực sự không khó, thông qua khoảng cách giữa người với người là có thể nhìn rõ quan hệ của chúng.

Nhà nhân chủng học người Mỹ, Edward Twitchell Hall Jr đã chia khoảng cách giữa người với người làm bốn loại:

Một là 3,7 - 7,6m là khoảng cách công chúng; hai là 1,2 -3,7m là khoảng cách xã hội; ba là 0,45 - 1,2m là khoảng cách cá nhân; bốn là 0,15 - 0,5m là khoảng cách thân thiết.

Kết luận nói trên đã bao gồm cả "sự trông mong khoảng cách" của các loại quan hệ xã giao phổ biến trong lòng mọi người. Cũng chính là nói khi khoảng cách giữa hai người từ đầu đến cuối duy trì 3,7m trở lên, chứng tỏ giữa bọn họ không có quan hệ cá nhân thực tế. Khi khoảng cách cơ thể giữa hai người duy trì ở mức hơn

1m đến 4m, chứng tỏ giữa bọn họ có sự giao thiệp với nhau nhưng lời lẽ chắc đạt tới mức độ lịch sự. Còn nếu người với người duy trì khoảng cách tầm nửa mét tới 1m, thì chứng tỏ các bạn có thể trở thành bạn bè, nói vài lời riêng tư thân mật. Khi khoảng các giữa các bạn thường dưới nửa mét, vậy thì chúc mừng, các bạn đã là bạn bè chí cốt.

Có một lần Trần Lỵ cùng với các bạn học thời trung học về thăm giáo viên ngày trước.Người đầu tiên mà cả nhóm đến thăm chính là giáo viên dạy Toán - chủ nhiệm của lớp. Giáo viên dạy Toán là một người phụ nữ tầm 40 tuổi. Ngày trước cô luôn là một giáo viên vô cùng nghiêm khắc, vì vậy học sinh trong lớp đều có chút sợ hãi đối với cô, bởi vậy khi gặp lại ai cũng rất vui nhưng tuyệt nhiên không dám quá suồng sã. tuy Còn cô giáo mặc dù cũng rất vui nhưng do xưa nay luôn vô cùng nghiêm khắc với học sinh, nên ngôn ngữ nói chuyện cũng không quá gần gũi.

Chỉ có Trần Lỵ ngồi gần cô giáo nhất đã ôm cô, khiến cô giáo dạy toán hơi kinh ngạc, nhưng cũng lập tức ôm lại Trần Lỵ, vỗ vỗ đầu cô ấy.

Sau đó cả nhóm đi thăm giáo viên tiếng Anh. Tại văn phòng tổ tiếng Anh của trường cũ, giáo viên tiếng Anh rất nhiệt tình tiếp đãi bọn họ, đồng thời tìm chỗ ngồi trong văn phòng, phân phát chút đồ ăn vặt và nước uống.

Các bạn học đều cảm thấy giáo viên tiếng Anh thân thiết hơn nhiều so với giáo viên toán, có mấy bạn học thậm chí còn cảm thấy lúc này Trần Lỵ nên tiến lên ôm giáo viên một cái. Kết quả từ đầu đến cuối Trần Lỵ tuy vẫn nhiệt tình lễ phép, nhưng không hề có hành vi cử chỉ nào quá thân mật với giáo viên tiếng Anh, điều này khiến các bạn nam cảm thấy rất kỳ lạ.

Sau khi kết thúc chuyến thăm, các bạn học khó hiểu, hỏi Trần Lỵ: "Vì sao cậu có thể tiến lên ôm giáo viên Toán nghiêm khắc, mà lại không nhiệt tình như vậy với giáo viên tiếng Anh?"

Trần Lỵ cười nói: "Bởi vì khoảng cách. Cậu xem giáo viên Toán tuy vẫn nghiêm túc như vậy nhưng cô ấy cách chúng ta rất gần. Nghiêm túc chỉ là tính cách của cô ấy, mà thực tế cô ấy thân thiết với chúng ta. Còn giáo viên tiếng Anh tuy rất nhiệt tình với chúng ta nhưng đều chỉ là lịch sự mà thôi, trong sự nhiệt tình vẫn mang theo khoảng cách. Cho nên..."

Trong cuộc sống thực tế có không ít những người như Trần Lỵ, họ có thể xác định được mức độ thân thiết giữa mình và đối phương ngay lần đầu, sẽ không quá gần gũi khi đối phương chưa chuẩn bị, đề phòng nói năng thân mật quá với người quen; cũng không gượng gạo khi đối phương biểu hiện thiện ý với bản thân..

Bí quyết rất đơn giản, chính là vì họ đọc hiểu "mật mã khoảng cách", họ mẫn cảm thông qua khoảng cách của mình với đối phương, nắm bắt được đối phương muốn thiết lập quan hệ như thế nào với mình.

Tư thế đi:
Khắc họa tỉ mỉ tâm lý tính cách

Trên thế giới không có hai phiến lá cây giống nhau, trên thế giới cũng không có hai người nào có tư thế đi giống hệt nhau. Đây không chỉ là sự khác biệt về cơ thể, quan trọng hơn là sự khác biệt về cá tính. Cách đi khác nhau phản chiếu cá tính của mỗi người khác nhau.

Bình thường đi trên đường, ngoài quân nhân xếp thành hàng hành quân, tư thế đi của mọi người có đủ kiểu, không thể hoàn toàn như một. Thời gian dài, bạn sẽ phát hiện, tư thế đi của một người có quan hệ mật thiết với tâm lý, tính cách của họ. Nói chung có thể kết luật thành mấy loại dưới đây:

Tư thế bước chuẩn mực

Lưng thẳng, bụng và ngực thu lại, nhịp bước mềm dẻo, cánh tay cử động tự nhiên, ánh mắt nhìn thẳng phía trước. Kiểu người này thường đều lạc quan, tự tin, đối xử tốt với mọi người, nhìn xa trông rộng.

Tay đút túi quần khi bước đi

Người đút một tay túi quần, bước đi rất tiêu sái, khá coi trọng hình tượng bản thân, rất trọng tình cảm, cũng rất hiểu tình cảm. Người đồng thời đút hai tay túi quần, là người thường khá lười nhác, có chút đa sầu đa cảm về mặt cá tính.

Hai tay đong đưa đằng sau khi đi

Kiểu người này có chút tự cao tự đại, không phục người khác, không sợ hãi điều gì. Tính cách tương đối ngang ngược, người

khác khó có thể giao tiếp với họ về mặt ngôn ngữ. Họ thích bênh vực kẻ yếu, thích chỉ huy người khác, không muốn bị người khác chỉ huy. Mặc dù như vậy nhưng kiểu người này tư duy nhạy bén, làm việc đâu ra đấy, có khả năng tổ chức, có tiềm lực làm lãnh đạo.

Hai tay vung vẩy phía trước khi đi

Kiểu người này thường nhát gan, thận trọng, bảo sao nghe vậy, nhìn có vẻ không có tinh thần, vô cùng yếu đuối. Họ không chịu nổi một chút đả kích về mặt tinh thần, cảm xúc rất dễ suy sụp. Nhưng tư thế đi cố ý như vậy, chứng tỏ người này không đáng tin, người khác rất khó nhìn rõ mục đích và tính cách thực sự của họ.

Phần trên hơi lao về phía trước khi đi

Kiểu người này phần lớn có tính cách hướng nội, khiêm tốn và kín đáo. Khi họ giao thiệp với người khác, bề ngoài trầm mặc, kiệm lời, song cực kỳ coi trọng tình bạn. Bề ngoài họ có vẻ rất ôn hòa song nội tâm lại vô cùng nhiệt tình hoặc nóng nảy.

Tốc độ đi rất chậm

Bước đi khoan thai, bình tĩnh, chậm nửa nhịp so với người bình thường. Người như vậy có thể nghiêm khắc, có kỷ luật, tính tình thận trọng, làm việc gọn gàng, vô cùng khoan dung. Tính cách thông minh lanh lợi còn thận trọng, không dễ tin lời người khác, trọng chữ tín và đạo nghĩa, tuân thủ lời hứa. Mặc dù nhìn có vẻ hơi yếu đuối nhưng thực ra rất có suy nghĩ, có chủ quan.

Tốc độ đi rất nhanh

Kiểu người này phần lớn thông minh tài giỏi, tinh thần và sức lực khá sung mãn, dũng cảm đối mặt với các loại khiêu chiến trong cuộc sống, có năng lực thích ứng rất mạnh. Họ làm việc coi trọng hiệu suất, không bao giờ dây dưa dài dòng, chỉ cần là việc muốn

thành công, thì nhất định sẽ cố gắng theo mục tiêu, nghiêm túc mà chăm chỉ, là người "lời nói phải có uy tín, hành động phải có hiệu quả".

Bước nhỏ, đi nhanh

Dáng vẻ giống như thần tử cổ đại gặp quân chủ, bước đi vội vàng. Kiểu người này có thể ở vị trí bị quản lý, bị lãnh đạo trong một thời gian dài, đã tạo nên thói quen đi như vậy, hoặc bản thân tính tình nóng vội, hoặc tâm trạng gấp gáp.

Sải bước khi đi

Kiểu người này thường có thể trạng cường tráng, lòng tự tin khá mạnh, cá tính bảo thủ lại hiếu thắng, làm việc vô cùng giỏi giang, ghét người khác lôi lôi kéo kéo. Tâm địa họ thiện lương, người khác có việc cầu xin, nhất định sẽ cố gắng hết sức giúp đỡ.

Chân lê đất khi đi

Kiểu người này bước đi không nhấc chân, giày cao gót ma sát đất một cách nghiêm trọng. Kiểu người này thường có tâm trạng mệt mỏi, không vui vẻ và buồn khổ, làm việc không có tính tích cực, không có tính khai phá, cũng không có tài năng xuất sắc, thường sẽ gặp trở ngại hoặc trắc trở trong phương diện vận mệnh.

Tổng kết lại, cách đi tốt nhất là: ngẩng đầu ưỡn ngực, mắt nhìn về trước, nhịp chân không nhanh không chậm.

Như vậy mới có thể cho người ta cảm giác tự tin, tích cực tiến lên, cũng dễ dàng giành được sự tín nhiệm và hảo cảm của người khác.

Tư thế đứng:
Thể hiện chân thực tính cách của con người

Dưới sự dạy dỗ của trưởng bối, có thể ai cũng đều biết, tư thế đứng như thế nào là đẹp. Con người cũng đều muốn "đứng có dáng đứng", nhưng điều này không dễ thực hiện. Bởi vì tư thế đứng của con người thật ra có quan hệ mật thiết với cá tính, cá tính như thế nào thì có tư thế đứng như thế. Do đó, tính cách của con người khác nhau rất nhiều, tư thế đứng cũng khác xa nhau.

Trong quá trình trưởng thành của chúng ta, các bậc trưởng bối thường giáo dục chúng ta phải "ngồi có dáng ngồi, đứng có dáng đứng". Cho dù như vậy, dáng đứng của con người vẫn đa dạng, đủ loại, không tương đồng. Mỗi người đều có tư thế đứng quen thuộc của mình. Nhà tâm lý học của Đại học Hawaii nước Mỹ chỉ ra "tư thế đứng" của con người thực ra quyết định bởi đặc điểm tính cách của một người.

Khi đứng, hai tay chống nạnh

Kiểu người này phần lớn làm lãnh đạo, có lòng tự tin và tính quyền uy rất mạnh. Nếu hai chân họ dạng ra lớn hơn chiều rộng của vai, cả cơ thể hơi nghiêng về trước, thường biểu thị tính công kích tiềm tàng, bạn phải làm tốt sự chuẩn bị tâm lý bởi đối phương sắp nổi giận.

Khi đứng, quen hai tay đút túi

Kiểu người này thường lòng dạ khó lường, sẽ không dễ bộc lộ tâm tư với người khác, mà là âm thầm lên kế hoạch hành động. Tính cách của họ lại hướng nội, bảo thủ, bất cứ việc gì đều thận trọng từng bước, tính cảnh giác rất cao, sẽ không dễ dàng tin tưởng người khác.

Khi đứng, quen một tay đút túi

Kiểu người này thường có tính cách phức tạp, hay thay đổi. Đôi lúc sẽ thân thiết, hiền hòa, đối xử chân thành, cực dễ chung sống với người khác; đôi lúc lại lạnh như băng, đề phòng mọi chỗ với người khác, đóng gói tầng tầng lớp lớp chính mình.

Khi đứng, quen đặt hai tay ở mông

Kiểu người này thường có chủ kiến, tương đối tự tin. Làm việc tuyệt đối nghiêm túc, tính cách thận trọng, không khinh xuất, có sức hấp dẫn chi phối hết thảy, khá có tài năng lãnh đạo. Khuyết điểm lớn nhất của họ là ý thức chủ quan quá lớn, hơn nữa không nghe lọt lời khuyên nhủ, vì vậy đôi khi thể hiện quá cố chấp.

Khi đứng, hai tay đặt phía sau

Kiểu người này có tính cách bảo thủ, đặc điểm lớn nhất chính là tôn trọng quyền uy, tuân thủ quy tắc lâu ngày thành lệ, hơn nữa cực kỳ giàu tính trách nhiệm, chỉ cần cho họ thời gian nhất định, họ cũng có thể tiếp nhận tư tưởng và quan điểm mới. Ngoài ra, cảm xúc của loại người này không phải quá ổn định, vì thế thường thể hiện có chút sâu hiểm khó dò. Ưu điểm là giàu tính nhẫn nại, làm việc không sợ phiền phức, bất luận gặp phải khó khăn gì, đều có thể kiên trì đến cùng.

Khi đứng, đan hai tay trước ngực

Kiểu người này phần lớn có cá tính kiên cường, không khuất phục trước khó khăn, sẽ không dễ cúi đầu. Đồng thời, họ quá theo đuổi lợi ích cá nhân, hơn nữa có lòng phòng bị quá mạnh, khi qua lại với người khác, thường bày ra dáng vẻ đề phòng, tự bảo vệ chính mình, cách xa người khác cả ngàn dặm, luôn mang cho người khác cảm giác lạnh lùng, khiến người ta khó tới gần.

Một chân đứng thẳng, chân kia cong hoặc vắt sang một bên

Đây là tư thế đứng bảo lưu thái độ hoặc hơi có khuynh hướng từ chối. Người có thói quen đứng như vậy thường không có lòng tự tin, tính cách khá e lệ, đến một môi trường xa lạ hoặc ở giữa những người không quen biết sẽ cảm thấy rất gò bó. Thế nhưng họ đối đãi với người khác rất chân thành, nội tâm cũng tương đối nhiệt tình, thích giúp người khác.

Hai chân dạng ra, hai tay đan nhau

Kiểu người này đối nhân xử thế cẩn thận, dè dặt, hơn nữa bất cứ việc gì cũng đều thích theo đuổi sự hoàn mỹ. Nhìn từ bề ngoài, họ hơi nhút nhát, dường như thiếu tinh thần tiến thủ tích cực. Quả thực trong tính cách của kiểu người này có một mặt rất kiên trì, việc họ cho là đúng thì sẽ kiên trì đến cùng, tuyệt đối không dễ dàng từ bỏ.

Quen dựa vào vật khác để đứng

Họ không dựa vào tường thì dựa vào bàn, khi không có bất cứ vật gì còn có thể dựa vào người khác. Mặt khá tốt của kiểu người này là tính cách ngay thẳng, thành thật, cũng dễ tiếp nhận người khác. Mặt không tốt là thiếu tính độc lập, làm việc luôn thích đi đường tắt.

Ngôn ngữ cơ thể thường thành thực hơn miệng, miệng thường nói dối có ý thức, ngôn ngữ cơ thể lại vô thức bộc lộ trạng thái chân thực. Chỉ có quan sát kỹ tư thế đứng của một người, từ đó chúng ta mới có thể nhìn ra họ là người như thế nào.

Tư thế ngồi thoải mái:
Trạng thái nội tâm tiết lộ bí mật

Người ngồi đối diện bạn, họ đang nghĩ gì? Điều này có thể là vấn đề mà mỗi một người đều cực kỳ muốn hiểu rõ. Thật ra rất đơn giản, muốn biết trạng thái nội tâm của họ, nhìn tư thế ngồi của họ khi thả lỏng là được. Tư thế ngồi không biết nói dối, nó sẽ cho bạn biết trạng thái tâm lý chân thực của người trong cuộc.

Bạn cảm thấy ngồi như thế nào thoải mái nhất? Tư thế ngồi nhìn có vẻ vô tâm của bạn có thể "bán đứng" bạn, nó sẽ tiết lộ một vài thông tin như đặc điểm tính cách và bí mật nội tâm của bạn, chúng ta cùng xem phía sau.

Người ngồi ngay ngắn

Hai chân khép lại, cả bàn chân tiếp xúc mặt đất. Kiểu người này có tính cách chân thành, trung thực, lòng dạ ngay thẳng, trời sinh có trái tim ấm áp. Do đó, tuy tính cách thẳng thắn, nhưng sẽ không chọc giận người khác. Đặc điểm của họ là làm việc đâu ra đấy, song tương đối dễ để tâm vào chuyện vụn vặt, cố gắng chu đáo tỉ mỉ, hoàn mỹ. Hơn nữa, họ không bao giờ mạo hiểm hành sự, cũng thiếu tính linh hoạt, khó tránh tạo ấn tượng cứng nhắc và cố chấp với mọi người.

Người ngồi vắt chéo chân

Tư thế ngồi như vậy rõ ràng rất tự nhiên, chứng tỏ kiểu người này khá tự tin, biết làm thế nào xử lý mối quan hệ con người phức tạp, cũng khá biết hưởng thụ cuộc sống.

Thế nhưng nếu một chân móc vào chân kia, chứng tỏ kiểu người này tính tình cẩn thận, dè dặt, không đủ tự tin, làm việc

thường do dự chần chừ, tính cách cũng khá phức tạp. Có điều, bởi vì có thể nắm bắt có chừng có mực trong đối nhân xử thế, cũng có thể được người khác yêu thích và khen ngợi.

Mũi chân sát vào nhau, gót chân tách ra

Kiểu người này làm việc quá mức cẩn thận, tỉ mỉ kỹ lưỡng, thường sẽ chần chừ do dự. Mặc dù họ biết làm như vậy có thể lỡ việc, nhưng thường không thể sửa đổi. Họ không thích xã giao lắm, luôn một mình, hoặc chỉ qua lại với vài người thân cận nhất. Năng lực thấu hiểu của họ cũng rất mạnh, có thể phán đoán chính xác tính cách của người lạ bằng tốc độ nhanh nhất; nhưng đôi khi đánh giá quá cao năng lực của bản thân.

Hai chân khép lại, mũi chân nhếch lên, gót chân chạm đất

Kiểu người này cẩn thận, dè dặt, cô độc, tự kỷ, không dám tiến vào đám đông, thường giữ thái độ phòng vệ và quan sát từ xa với mọi người. Điều này có quan hệ với người trời sinh vô cùng nhạy cảm, họ không thể chịu đựng được một chút chỉ trích và nghi ngờ. Người xung quanh có thể cảm nhận được đặc điểm này của họ, do đó thường sẽ tránh thảo luận với họ một số vấn đề, điều này có thể khiến họ nảy sinh cảm giác cô độc, bị cách ly, càng tăng thêm tâm lý phòng vệ của họ.

Hai chân duỗi về phía trước, hai gót chân đan chéo

Khi phái nam xuất hiện tư thế ngồi này, hai tay thường co thành nắm đấm đặt trên đầu gối, hoặc túm chặt tay vịn của ghế; phái nữ lại đặt hai tay một cách tự nhiên trên đầu gối, hoặc hai tay đan nhau. Kiểu người này thường thích chỉ tay ra lệnh, hơn nữa còn có lòng đố kị mãnh liệt, thường tranh đứng đầu trong các phương diện, thích chi phối và kiểm soát người khác, vì vậy họ có thể rất khó chung sống. Ngoài ra, kiểu người này làm việc hơi do dự, đặc biệt trong cuộc sống cá nhân, thường xuyên sợ

làm không tốt, xuất hiện tâm lý căng thẳng và sợ hãi, đồng thời họ sẽ đề phòng người khác, tránh chịu sự chi phối và tấn công của người khác.

Hai chân ngồi dạng ra

Kiểu người này lòng dạ ngay thẳng, có thể thích quản lý tất cả, có khí chất chỉ huy và tính cách chi phối người khác. Họ bình thường đều rất hướng ngoại, không sợ gì, thậm chí có vài người không biết trời cao đất dày. Nếu là phía nữ, thì chứng tỏ thiếu kinh nghiệm sống, thậm chí có phần tự cho là đúng.

Khi ngồi, chân rung liên tục

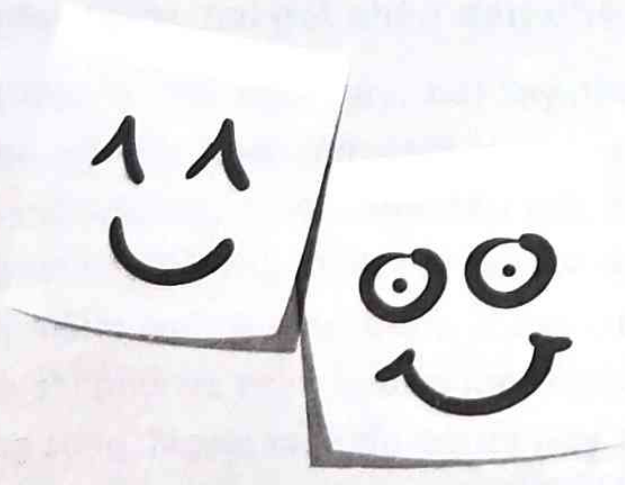
Kiểu người này rất ích kỷ, bất cứ việc gì cũng đều xuất phát từ lợi ích của mình, cực kỳ ít khi suy nghĩ đến người khác, đối xử với người khác rất hà khắc, nhưng lại rất dung túng bản thân, không có nhân duyên tốt. Nhưng họ lại giỏi suy nghĩ, thường xuyên có thể đưa ra một vài vấn đề mà người khác không nghĩ tới.

Có thể chúng ta rất khó đoán ra suy nghĩ nội tâm của đối phương, nhưng nếu là một người có lòng, nghiêm túc quan sát tư thế ngồi của người lạ, trong vòng ba hoặc năm phút, cho dù các bạn không nói chuyện, cũng có thể hiểu đại khái hứng thú của đối phương, đây là một chiến lược giao tiếp rất tốt.

Chương 5

CHIẾN LƯỢC ĐỌC SUY NGHĨ QUA BIỂU CẢM TRÊN KHUÔN MẶT

Khi bạn đối mặt với một người, rất khó quan sát rõ tứ chi và phần thân của họ, lúc này bạn chỉ có thể "đưa ra kết luận" trên gương mặt đối phương. Nhưng nhất định đừng cho rằng như vậy là không thể đọc được suy nghĩ, phải biết là học vấn trong ngũ quan cũng rất thâm sâu.



Động tác đơn giản của bộ phận đầu thể hiện xu hướng nội tâm

Khi chúng ta quan sát người khác, thứ đầu tiên nhìn thấy chính là bộ phận đầu của họ. Chúng ta thông qua động tác bộ phận đầu có thể phân tích ra suy nghĩ nội tâm của họ là tán thành hay phản đối, là thiện ý hay thái độ thù địch, là thích thú hay chán ghét, v.v...

Động tác khi chúng ta quan sát người khác, đầu tiên là bộ phận đầu của họ. Điều này không chỉ bởi vì đầu nằm trên cùng cơ thể, nổi bật nhất, quan trọng hơn là động tác bộ phận đầu truyền đạt rất nhiều thông tin. Sau đây, chúng ta xem xem tất cả thông tin mà động tác của bộ phận đầu truyền đạt.

Thẳng đầu

Trong triết học cổ đại Trung Quốc có cách nói "không nghiêng không lệch gọi là chính giữa", ý là nói tư thế của bộ phận đầu nếu duy trì trạng thái bình thường, chứng tỏ quan điểm của người này đối với bạn không tán thành cũng không phản đối, mà duy trì thái độ trung lập. Kiểu người này có thể đa mưu túc trí, lòng dạ khó lường, muốn thuyết phục họ, thì nhất định phải nói ra điều kiện có lợi với họ.

Nghiêng đầu

Nói chung khi chúng ta có hứng thú với chuyện gì hoặc người nào đó, hoặc biểu thị tán thành với quan điểm nào đó, sẽ có động tác như vậy, còn có thể đi đôi với việc liên tục gật đầu. Do đó khi người khác nói chuyện với bạn, bạn chỉ cần nghiêng đầu, gật đầu, mỉm cười, thì sẽ khiến đối phương có cảm giác ấm áp, sẵn lòng tiếp tục trò chuyện với bạn.

Cúi đầu

Động tác bộ phận đầu này có nghĩa là phủ định. Ví dụ, khi bạn báo cáo công việc với lãnh đạo, nếu ông ấy nghe được một nửa liền cúi đầu, nhất định là không hài lòng lắm với công việc của bạn, không muốn nghe tiếp. Lúc này bạn nên biết điều dừng lại, chủ động hoàn thiện công việc. Ngoài ra khi bị phê bình, con người cũng sẽ vô thức cúi đầu, bày tỏ day dứt.

Hai tay đỡ sau gáy

Kiểu tư thế này thường bị coi là độc quyền của người thành công. Trong trường hợp xã giao, giống như nhân viên kế toán, luật sư, giám đốc kinh doanh v.v..., một vài người tự tin lại có cảm giác ưu việt, thường sẽ thực hiện tư thế này.

Liên tục gật đầu

Gật đầu thể hiện đáp ứng, đồng ý, thấu hiểu và khích lệ, phần lớn thể hiện sự đồng ý. Khi nghe người nào đó nói, chỉ cần gật đầu với họ, cười một cái là có thể để lại ấn tượng rất tốt với đối phương; thế nhưng nếu động tác này quá nhiều lần thì sẽ để lại cho người khác cảm giác qua loa.

Đầu ngẩng lên

Động tác này đại diện cho sự kiêu ngạo và tự tin, nhưng trong tình huống thông thường sẽ tạo ấn tượng không tốt cho người khác. Ví dụ, kẻ tiểu nhân nịnh hót khi đối diện với người có địa vị không bằng mình sẽ thường làm ra tư thế ngửa đầu ra sau, mũi hếch lên trời. Trong cuộc sống, một người ngửa đầu ra sau, cảm xúc thay đổi có lẽ bắt đầu dương dương tự đắc tới tự cao tự đại, rồi tới tự cho mình là xuất sắc. Về cơ bản loại động tác này có thể khiến người ta cảm thấy bạn đang khiêu khích, do đó phải cố gắng hết sức ít sử dụng.

Bỗng hất đầu lên

Nếu người không quen biết, phần đầu hất lên biểu thị sự kinh ngạc; nếu là trường hợp quen biết, lại thể hiện đương sự đột nhiên tỉnh ngộ, bỗng hiểu ra. Nói chung trong chốn buôn bán, loại động tác này sẽ tạo ấn tượng không thận trọng, không đáng tin cậy. Ngôn ngữ cơ thể như vậy cũng vô cùng không được hoan nghênh.

Bỗng cúi đầu xuống

Bộ phận đầu đột nhiên cúi xuống có thể che giấu phần mặt, chứng tỏ đương sự khiêm tốn và thẹn thùng. Nhưng nếu cúi đầu trong trường hợp tranh cãi, lại thể hiện đương sự không chịu nổi nhiều áp lực hơn nữa, hy vọng có thể sớm kết thúc cuộc tranh luận.

Bộ phận đầu thuộc "bộ tư lệnh" của cơ thể con người, trước tiên truyền đạt cho chúng ta ngôn ngữ nội tâm của họ, mọi người đừng xem nhẹ điểm này.

Tải ebook tại tvn-eb.com

Nụ cười:
Phía sau nụ cười khác nhau ẩn giấu ý nghĩa khác nhau

Người chưa lên tiếng đã cười. Nụ cười thông thường được cho là tín hiệu biểu thị sự thân thiện. Thế nhưng các nhà tâm lý học phát hiện, có rất nhiều kiểu cười, cười chân thành, cười to vui vẻ, che miệng cười, giả vờ cười, v.v... Điều này quyết định bởi tính cách con người và trạng thái tâm lý khác nhau.

Nụ cười thông thường được cho rằng là tín hiệu biểu thị sự thân thiện. Có điều, nhà tâm lý học nghiên cứu phát hiện ra: Nụ cười còn có thể phản ánh thế giới nội tâm của một người, xem như một loại phương thức kết nối. Ví dụ, gượng cười chính là nụ cười không xuất phát từ nội tâm, mà là sự phát tiết của tâm lý buồn phiền; mỉm cười có thể khiến mối quan hệ con người càng hài hòa hơn. Con người có rất nhiều cách cười, rốt cuộc đằng sau những nụ cười này ẩn giấu bí mật như thế nào? Sau đây sẽ công bố đáp án cho các bạn.

Thường xuyên ôm bụng cười bò

Kiểu người này phần lớn thẳng thắn, cởi mở, sẽ không che giấu tình cảm của bản thân, muốn khóc liền khóc, muốn cười liền cười, sống rất tự tại. Họ rất hóm hỉnh, người khác kết giao với họ sẽ cảm thấy thoải mái. Họ còn rất có lòng yêu thương, thường sẽ nhiệt tình giúp đỡ người cần giúp đỡ. Họ sẽ không khinh nghèo mến giàu, càng không đố kị với người mạnh hơn mình, vì vậy rất đáng để kết giao.

Lặng lẽ mỉm cười

Kiểu người này tính tình an tĩnh, không thích náo nhiệt. Cho dù ở chỗ ồn ào cũng có thể xây dựng một thế giới nhỏ thuộc về

riêng mình, lẳng lặng quan sát người xung quanh. Họ có đầu óc bình tĩnh, đặc biệt khi gặp việc khẩn cấp, người khác sứt đầu mẻ trán, họ vẫn có thể phân tích một cách lý trí, đồng thời tìm ra cách giải quyết vấn đề. Trong cuộc sống, họ chưa bao giờ dễ dàng để lộ tâm sự với người khác, lặng lẽ không ai biết đến.

Khẽ cười

Kiểu người này phần lớn có tính cách bảo thủ, đối nhân xử thế cẩn thận, hướng nội, kín đáo, khi kết giao với người khác, biểu hiện hơi e lệ, rụt rè. Yêu cầu của họ với người khác rất cao, nếu người khác không làm được thì khó mà khiến họ thích. Có điều, một khi có người thỏa mãn yêu cầu của họ, họ sẽ coi người này là bạn tốt, đồng thời có phúc cùng hưởng có họa cùng chịu.

Cười hùa theo người khác

Kiểu người này có tính cách hiền hòa, lạc quan, vui vẻ, yêu cuộc sống, nhân duyên thường khá tốt. Họ gặp chuyện không bao giờ sốt ruột, thích thuận theo tự nhiên. Họ không có quá nhiều yêu cầu với cuộc sống, bản thân cũng không có chí hướng cao xa gì, chỉ cần mỗi ngày sống bình đạm, vui vẻ là được.

Che miệng cười

Kiểu người này phần lớn có tính cách hướng nội, khá e lệ khi kết giao với người khác. Nếu là phái nữ thì sẽ không chủ động giao tiếp với người khác, cũng sẽ không dễ dàng thổ lộ tiếng lòng; nếu là phái nam thì ít nhiều có chút nữ tính, hoàn toàn không hòa nhập với người khác.

Đôi mắt ngấn lệ khi cười

Thường cười thả cửa, đến nỗi trào nước mắt. Kiểu người này tình cảm khá phong phú, giàu lòng thông cảm, thường giơ tay giúp đỡ với người khác mà không mong đền đáp. Họ yêu cuộc sống, duy trì sự nhiệt tình với bất cứ sự việc nào, có thể tích cực tiến lên.

Tiếng cười khô khan

Họ cười ngắt quãng, hơi lạnh nhạt. Kiểu người này gặp tương đối nhiều trên thương trường, phần lớn khá thực tế, có khả năng quan sát nhạy bén, có thể quan sát nội tâm của người khác, nắm rõ suy nghĩ của người khác thông qua tiểu tiết. Họ cũng rất lạnh nhạt với người khác, chỉ lo lợi ích của bản thân, một khi đối phương không có giá trị lợi dụng thì không nhiệt tình nữa.

Tiếng cười êm dịu

Kiểu người này tính cách dịu dàng, đôn hậu, không thích tranh chấp với người khác, khiêm nhường trong mọi phương diện. Họ thường thấu tình đạt lý, bất cứ việc gì cũng đều nhìn thoáng, nghĩ cho người khác, do đó có thể được người khác tôn trọng và yêu mến. Họ giỏi xử lý bất hòa giữa mọi người, giúp an ủi cảm xúc đương sự, có thể công bằng chính trực, khiến song phương đều tâm phục khẩu phục.

Trong cuộc sống của chúng ta, có thể nghe thấy đủ các tiếng cười, hiểu được bí mật tính cách ẩn giấu đằng sau nụ cười, thì có thể nghe tiếng nhận ra con người, biết trước tính cách và suy nghĩ trong nội tâm của họ.

Hoạt động của phần miệng:
Phản ánh tức thời hoạt động nội tâm

Miệng là kênh quan trọng để con người thổ lộ tình cảm. Con người bất luận là khi vui mừng, phẫn nộ hay phiền muộn, phần lớn phát tiết thông qua lời nói. Lúc này, nếu bạn quan sát kỹ miệng của họ sẽ phát hiện, tâm trạng khác nhau, miệng của họ cũng xuất hiện những động tác nhỏ khác nhau.

Trong ngũ quan, miệng và cơ xung quanh miệng rất phát triển, miệng cũng là vị trí linh hoạt nhất. Ăn cần dùng miệng, nói cần dùng miệng, cười lớn khi vui, bĩu môi khi tức giận, miệng há hoặc khép, đã tạo thành động tác phong phú. Đồng thời cũng truyền đạt hoạt động nội tâm giờ này khắc này của con người.

Mỉm cười

Khóe miệng hướng lên trên tạo thành đường cong. Nói chung động tác này thể hiện tinh thần vui vẻ, nó bộc lộ một cách tự nhiên tình cảm chân thực của con người, bao gồm cảm xúc như chân thành, thân thiết, yêu đương, vui vẻ, thẹn thùng, v.v... Bất luận là người khác hay đối phương, đều có thể cảm thấy tinh thần và thể xác dễ chịu. Mỉm cười nhiều, cho dù là nụ cười có thể giả vờ, cũng là dầu bôi trơn trong mối quan hệ giữa người với người, có thể thúc đẩy sự hài hòa của mối quan hệ con người.

Cười lớn

Phần miệng há rộng, thậm chí có chút không quan tâm hình tượng. Thường thì động tác này đại diện cho sự vui vẻ cực kỳ của họ, hơn nữa thể hiện rất tín nhiệm đối phương, quan hệ với đối

phương rất thân mật, cho nên mới không sợ tổn hại hình tượng của mình. Trước mặt người lạ, con người rất hiếm khi có động tác như vậy, thường đều là trước mặt người quen, cảm xúc ở trạng thái vô cùng thả lỏng, con người mới có thể há miệng cười to.

Tròn miệng há to

Miệng há thành hình tròn, biểu cảm tương ứng còn có mắt trợn to, mày nhướng cao. Phần miệng hiển thị động tác này có thể là gặp hoặc nghe nói việc gì không thể tin nổi, cảm thấy vô cùng kinh ngạc và sợ hãi.

Ví dụ, một người nào đó vô cùng xấu lại lấy được một cô dâu rất xinh đẹp, người quen của anh ấy nghe được tình huống này, nhất định sẽ há to miệng, dường như đang hỏi: "Thực sự như vậy á?"

Cắn môi

Khi nói chuyện, đối phương cắn môi trên bằng răng dưới, hoặc cắn môi dưới bằng răng trên, điều này có nghĩa họ đang nghiêm túc lắng nghe lời bạn nói, đồng thời trong lòng đang nghiền ngẫm tỉ mỉ lời nói. Nếu trên bàn đàm phán, động tác này thể hiện họ rất có hứng thú với sản phẩm của bạn, hoặc khá tán thành điều kiện bạn đưa ra, tiếp theo không cần tốn nhiều công sức là có thể nhẹ nhàng thuyết phục đối phương.

Lệch môi

Lệch môi chứng tỏ nội tâm người này lo lắng bất an, có thể là đã gặp phiền phức tương đối lớn, hoặc ở trong hoàn cảnh khó khăn. Ví dụ, có thể nhìn thấy hình khuôn miệng này trên gương mặt tài xế đang chờ cảnh sát giao thông xử lý vấn đề.

Ngoài ra, còn có một vài động tác phần miệng xảy ra rất nhanh, biên độ động tác rất nhỏ, nếu không quan sát kỹ càng thì rất khó nắm bắt được.

Cong môi

Môi hơi hơi chu ra trước, giống như bĩu môi, nhưng biên độ rất nhỏ, điều này chứng tỏ họ có thái độ không tin tưởng, không xác định với thông tin bên ngoài họ nhận được, hy vọng có thể nhận được câu trả lời chính xác hoặc giải thích tỉ mỉ.

Chu môi

Môi nhô ra trước hơn so với động tác phía trên, trở thành trề môi. Điều này chứng tỏ tâm lý người này có thể đang ở trạng thái phòng ngự nào đó, đồng thời thử nói chuyện. Lúc này, dù bạn nói gì, họ cũng đều không tin, không bằng cho họ một cơ hội nói chuyện, sự việc có thể sẽ xuất hiện bước ngoặt.

Thông thường, tin tức nội tâm từ miệng truyền ra khá dễ quan sát thấy, cũng khá dễ hiểu; có điều nếu chỉ quan sát mỗi miệng, không chắc chuẩn xác hoàn toàn, điều này cần phối hợp với động tác khác ở khuôn mặt để tiến hành phán đoán cuối cùng.

Cơ mắt càng linh hoạt, bộc lộ càng nhiều

Cách hoạt động khác nhau của cơ mặt sẽ xuất hiện hoạt động tâm lý khác nhau. Cơ xung quanh phần mắt linh hoạt và tinh vi nhất, vì thế tình cảm mà bộ phận mắt biểu đạt cũng tinh tế nhất. Muốn hiểu trạng thái tâm lý nhỏ bé của một người trước mặt, quan sát đôi mắt của họ là cách tốt nhất.

Được coi là cửa sổ tâm hồn, phần mắt có thể tiết lộ rất nhiều bí mật. Do đó chỉ phán đoán sự giao thoa và né tránh của ánh mắt chắc chắn như dùng dao trâu mổ gà đối với "cửa sổ" dễ dàng tiết lộ cảm xúc nhất này. Học được cách quan sát hoạt động nhỏ xíu của phần mắt, chúng ta mới có thể đọc được suy nghĩ trong lòng đối phương.

Ngoài nhìn ánh mắt, còn có rất nhiều biểu cảm phần mắt vi mô. Những biểu cảm vi mô này thường có thể thể hiện tình cảm phong phú, chúng ta có thể nhìn ra những hoạt động tâm lý này qua sự giãn nở của đồng tử và mí mắt, nhãn cầu. Ví dụ:

Mí mắt và đồng tử đồng thời nhanh chóng co lại, đại diện cho sự phẫn nộ của đối phương; đồng tử và mí mắt đồng thời giãn ra, lại đại diện cho sự kinh hoàng của đối phương;

Sợ hãi sẽ khiến đồng tử của con người co lại, mí mắt giãn ra, hoặc dứt khoát nhắm mắt lại;

Con người khi đau buồn, đồng tử sẽ không có phản ứng quá lớn, nhưng mí mắt sẽ từ từ thu lại theo biên độ nhỏ; vui mừng sẽ khiến mí mắt của con người nhanh chóng co lại, nhưng sẽ không khiến đồng tử thay đổi quá nhiều; khi con người suy nghĩ, nhãn cầu sẽ ổn định, bất động, tiêu cự cũng phân tán; suy nghĩ dưới áp lực tâm lý tiêu cực, nhãn cầu sẽ thay đổi, có nghĩa người này đang bịa đặt;

Nhãn cầu hoạt động ở biên độ lớn, thường gọi là mắt trợn trừng, thì thể hiện họ cảm thấy vô lý với thông tin tiếp nhận.

Khi đọc suy nghĩ bằng hoạt động phần mắt, có một điểm cần đặc biệt chú ý, những người từng phẫu thuật thẩm mỹ, ví dụ làm to khóe mắt sẽ ảnh hưởng tới hoạt động của mí mắt, khiến biểu cảm đau buồn của họ rất khó nhìn thấy trên khuôn mặt. Chúng ta nhìn ra người khác có đau buồn không là dựa vào phán đoán hoạt động của cơ phần mắt, nhưng phẫu thuật thẩm mỹ cả gương mặt sẽ phá vỡ cơ phần mắt của một người ở phạm vi rộng, loại phá hoại này khiến con người không thể linh hoạt tự nhiên sử dụng cơ phần mắt, không thể làm ra những biểu cảm tinh vi đó.

Thế thì đối với tình huống này, chúng ta căn cứ vào điều gì để đọc suy nghĩ đây?

Đặc vụ Ross của FBI từng lợi dụng thủ đoạn đọc suy nghĩ một cách tài tình, từ miệng của đương sự có được thông tin ông ấy muốn.

Vào một sáng sớm mùa hè, một nữ sinh đại học 20 tuổi được phát hiện chết ở một sườn dốc không xa nhà cô ấy, FBI lập tức thành lập tổ điều tra. Cuộc điều tra sơ bộ do đặc vụ cấp cao kiêm nhà tâm lý học là Ross phụ trách.

Đầu tiên ông ấy tới nhà của cô gái bị hại. Đây là gia đình đơn thân, mẹ cô gái - bà Morton là một thẩm phán của tòa án địa phương, vì vậy điều kiện kinh tế của họ rất tốt.

Đặc vụ Ross thử phát hiện sự đau buồn thông qua gương mặt của bà Morton, nhưng lại không hề tìm thấy. Điều này khiến đặc vụ Ross rất kinh ngạc: Quan hệ giữa người mẹ đơn thân và con gái thường tương đối tốt, con gái ruột đã chết, làm mẹ sao có thể không đau buồn?

Khi đặc vụ Ross đang hoài nghi, đột nhiên phát hiện thấy tuy bà Morton đã hơn bốn mươi nhưng rất chú trọng đến việc chăm

sóc và ăn mặc, gương mặt trang điểm không đậm, nhưng vô cùng khéo léo. Vì vậy suy nghĩ đặc vụ Ross thay đổi, ông hỏi: "Bà Morton, có phải bà từng thẩm mỹ?"

Mặc dù bà Morton kinh ngạc với sự thẳng thắn của đặc vụ Ross song thành thực trả lời: "Đúng vậy, sau khi tuổi tác già đi, nếp nhăn nhiều lên, vì vậy tôi từng sửa mí mắt ở phạm vi rộng."

Ross gật đầu, sau khi suy ngẫm rất lâu, ông đã hỏi một loạt các câu hỏi vô cùng thiếu lịch sự: Vì sao bà ly hôn với chồng cũ? Bà có ngoại tình không? Bị con gái bà nhìn thấy sao?...

Cho tới khi Ross và người cộng tác bị bà Morton tức giận ngút trời đuổi ra khỏi nhà.

Cộng tác của ông ấy oán trách nói: "Anh làm gì thế?"

Ross trả lời: "Tôi muốn xem bà Morton có phải cảm thấy đau buồn vì cái chết của con gái không. Bây giờ có thể xác định là đúng, bà ấy quả thực cảm thấy đau buồn. Mặc dù vì phẫu thuật khóe mắt sẽ tổn thương tới cơ phần mắt thậm chí tuyến lệ, vì vậy bà ấy không thể khóc không thể có biểu cảm đau khổ. Thế nhưng bà ấy thực sự đau buồn, vì sau khi tôi chọc bà ấy giận, sự kích thích giận dữ sẽ khiến phần cơ bị teo đi của bà ấy được phục hồi. Khoảnh khắc bà ấy phẫn nộ, tôi quả thực nhìn thấy biểu cảm đau khổ của bà ấy."

Quan sát đôi mắt của người khác, chủ yếu chính là quan sát từ hai góc độ ánh mắt và "phụ tùng" phần mắt. Ngoài nắm bắt kỹ xảo đọc suy nghĩ khi quan sát phần mắt trong chương này, chúng ta càng cần kết hợp tình hình thực tế, mới có thể sử dụng thuật đọc suy nghĩ hoạt động của phần mắt một cách hoàn hảo.

Ánh mắt: Từ ánh mắt phá giải mật mã nội tâm người khác

Rất nhiều người nói dối đều sẽ né tránh tiếp xúc ánh mắt với người khác, mà khi mọi người biểu đạt tình ý, tương tự cũng sẽ thâm tình nhìn chằm chằm vào mắt đối phương... Có thể nói, bí mật nội tâm của một người, toàn bộ được viết trong đôi mắt. Muốn đọc hiểu người khác thì nhất định phải nhận biết ánh mắt của họ.

Người cổ đại nói, nhìn người phải nhìn "Tinh Khí Thần[1]"*, thực ra Thần là chỉ ánh mắt. Xã hội thành công không thể tách rời quan sát lời lẽ, sắc mặt người khác. Bất cứ lúc nào cũng đều phải điều chỉnh tiến lùi bằng sự thay đổi sắc mặt, mà đặc điểm lớn nhất trong sự thay đổi trên khuôn mặt chính là ánh mắt. Do đó nhận biết tâm tư của người khác, điều quan trọng nhất là nhận biết ánh mắt của họ.

Nếu một người có ánh mắt trầm tĩnh, chứng tỏ họ đã tính trước mọi việc, nắm chắc phần thắng với vấn đề cấp bách của bạn, chỉ bởi vì nguyên nhân nào đó, họ không tiện nói rõ với bạn. Bởi vậy lúc này đừng hỏi nhiều, lặng lẽ chờ đợi đối phương hành động là được.

Nếu một người có ánh mắt không tập trung chứng tỏ cũng hết cách với vấn đề của bạn, thỉnh giáo họ cũng không có bất kỳ tác dụng nào, không bằng bình tĩnh lại, nghĩ cách giải quyết.

Nếu một người có ánh mắt liếc ngang qua, dường như mang theo gai, chứng tỏ thái độ của người ấy vô cùng lạnh nhạt. Nếu có việc cần cầu, không bằng tạm thời gác lại, nghiên cứu nguyên nhân đối phương lạnh nhạt, trước tiên hàn gắn tình cảm, rồi mưu cầu giúp đỡ.

---

[1] Tinh Khí Thần: thuật ngữ Nội đan đạo giáo. Tinh là vật chất tinh vi trong trạng thái có hình; Khí là vật chất tinh vi trong trạng thái vô hình; Thần là sức sống của Tinh, Khí.

Nếu một người có ánh mắt u ám, chứng tỏ đối phương có tính cách hung ác. Kết giao với người như vậy nhất định phải vô cùng cẩn thận. Nếu không cần thiết, chi bằng cách xa họ ra một chút, như vậy sẽ an toàn hơn.

Nếu một người có ánh mắt di chuyển nhiều lần, chứng tỏ họ là người có lòng mang quỷ kế, lòng dạ khó lường. Gặp phải người như vậy, nhất định đừng quá tin tưởng lời đối phương nói, đặc biệt là những lời dễ nghe, có lẽ đây chính là mồi câu cá, phải vô cùng cẩn thận, thận trọng từng bước.

Nếu một người có ánh mắt đờ đẫn, chứng tỏ đối phương là người ngu ngốc, tính cách nhút nhát, yếu đuối, tư duy chậm chạp. Gặp phải vấn đề, nhất định đừng hỏi họ. Khi cần thiết, phải cho họ chút chỉ bảo, có khả năng sẽ đạt được sự cảm kích không ngớt của đối phương.

Nếu một người có ánh mắt đặc biệt sắc bén, hơn nữa mặt rạng rỡ, chứng tỏ họ vô cùng hài lòng với việc gì đó hoặc người nào đó. Muốn được đối phương thích, đừng ngại nói nhiều thêm vài câu lấy lòng. Nếu có thỉnh cầu với họ, đây cũng là cơ hội mở lời rất tốt.

Nếu một người có ánh mắt di chuyển bất định, thì biểu thị họ cảm thấy không kiên nhẫn với lời nói của bạn, nói tiếp sẽ khiến họ càng lúc càng chán ghét. Vì vậy, nên nhanh chóng dừng lại, hoặc cáo từ, hoặc tìm chủ đề mới, nói chút chuyện đối phương thích nghe.

Nếu một người có ánh mắt nhìn xuống, chứng tỏ bạn chắc chắn đã chạm đến hồi ức đau khổ của đối phương. Vì thế phải dừng lại ngay.

Nếu một người có ánh mắt nhìn lên, rất có thể là họ không thèm nghe lời bạn nói. Đừng mơ mộng hão huyền thuyết phục họ bằng lý do đầy đủ và kỹ xảo cao siêu, họ đã nhìn thấu tính toán nhỏ của bạn, nên càng không thèm để mắt đến.

Tóm lại, sau khi hiểu rõ tỉ mỉ ánh mắt có đờ đẫn, có linh động, có u ám, có trong veo, sắc bén, ôn hòa, nhất định có thể phát hiện thế giới nội tâm chân thực của một người.

Lông mày thay đổi thể hiện hỷ nộ ái ố của một người

Công dụng của lông mày là bảo vệ đôi mắt, nhưng nó còn có thể truyền đạt thông tin về động thái tâm lý của con người, nhất cử nhất động của lông mày đều đại diện cho hàm nghĩa nhất định. Có thể nói hỷ nộ ái ố, thất tình lục dục của con người đều có thể thể hiện ra trên lông mày.

Hiểu tâm trạng của một người không nhất định phải thông qua ngôn ngữ giao tiếp với họ, quan sát sự thay đổi lông mày của họ cũng là một cách rất hay. Bởi vì mỗi lần tâm trạng của chúng ta thay đổi, hình dạng lông mày cũng thay đổi theo. Do đó, chúng ta có thể căn cứ vào sự thay đổi lông mày để phỏng đoán nội tâm của một người.

Người có năng lực điều tra có thể đoán gần hết tính cách của đối phương khi lần đầu gặp mặt, nguyên nhân nằm ở đâu? Mấu chốt nằm ở những chi tiết nhỏ mà họ giỏi nắm bắt. Một vị FBI mà mọi người gọi là "chuyên gia nhìn mặt bắt hình dong" của nước Mỹ, ông phát hiện, lông mày có khả năng nhất trong việc bộc lộ tâm lý của một người: Khi lông mày kéo xuống gần với mắt, thể hiện họ nhiệt tình với những người xung quanh, càng nguyện ý lại gần với người khác; còn khi lông mày nhếch lên, thì lại thể hiện người này đòi hỏi sự tôn trọng, đòi hỏi nhiều thời gian hơn để thích ứng với trường hợp hiện tại. Có thể nói, lông mày còn có thể truyền đạt rất nhiều bí mật nội tâm của con người.

Động thái thường thấy của lông mày đại khái có thể chia thành mấy loại sau:

Nhướng mày

Khi lông mày nhướng lên sẽ hơi tách ra ngoài, khiến phần da nơi ấn đường giãn ra, làm phẳng nếp nhăn ngắn lại thẳng đứng, đồng thời cả vùng da của trán trước ép chặt lên trên, tạo thành nếp nhăn dài.

Nhướng mày có thể chia thành hai bên lông mày hoặc chỉ một bên lông mày nhướng lên. Khi một người giải quyết những điều không vui nào đó tích tụ trong lòng, thì sẽ mặt mày hớn hở. Nếu đối phương làm ra động tác như nhướng mày, thì chứng tỏ tâm trạng của họ lúc này rất tốt, nội tâm thư thái, hoặc để thể hiện thân thiện với bạn, khi biểu thị tán đồng với ý kiến của bạn, họ cũng sẽ xuất hiện động tác tương tự.

Khi bạn và đối phương đang cùng thương lượng về một vấn đề nào đó mà bạn cảm thấy khó khăn, hy vọng đối phương có thể giúp đỡ. Lúc này nếu bạn thấy đối phương nhướng mày, vui mừng ra mặt thì có nghĩa là bạn có thể bàn điều kiện cụ thể, đối phương sẽ vui vẻ giúp đỡ bạn, bởi vì cái "nhướng mày" của họ đã chỉ thị họ có thể giúp bạn vượt qua khó khăn. Nhưng đồng thời cũng phải nhận thức được rằng một người nhướng mày đôi khi lại biểu thị họ đang muốn trốn tránh thế sự tầm thường hoặc đã chịu sự kinh hãi nghiêm trọng. Lúc này cần phải chú ý, tâm trạng đối phương bây giờ nhất định sẽ không quá tốt, khá thất thường, nếu bạn có việc gì phải nói với đối phương, đừng ngại chờ đối phương bình tâm lại rồi nói.

Chỉ nhướng một bên lông mày thì chứng tỏ người đó có phần nghi ngờ hoặc không hiểu lời người khác nói hay việc người khác làm, nên đang suy nghĩ.

Nhíu mày

Nhíu mày có thể đại diện cho rất nhiều tâm trạng, ví dụ: sửng sốt, hoảng hốt, kinh ngạc, vui vẻ, nghi ngờ, phủ định, vô tri, ngạo mạn, hy vọng, ngờ vực, không hiểu, phẫn nộ và sợ hãi, v.v...

Nhíu mày bao gồm hai loại là tính phòng vệ và tính xâm lược. Nhíu mày của tính phòng vệ chỉ là bảo vệ đôi mắt tránh bị bên ngoài gây hại. Còn về nhíu mày của tính xâm lược, trọng điểm vẫn là phòng ngự. Ánh mắt mang tính xâm lược thực sự là trừng mắt nhìn thẳng, không hề nhíu mày. Nhíu mày thường bị hiểu thành chán ghét, phản cảm, không đồng ý.

Người có nếp nhăn sâu ở đầu lông mày thường rất u sầu, họ cơ bản muốn trốn tránh tình cảnh trước mắt, nhưng thường xuyên không thể làm như vậy vì một vài nguyên nhân nào đó. Nếu một người cười lớn, đồng thời nhíu mày, chứng tỏ trong lòng người này thực ra khá sợ hãi và lo âu, lông mày của họ tiết lộ rõ ràng thông tin lùi bước. Mặc dù nụ cười của họ có thể là thật song bất luận nguyên nhân họ cười là gì, đều có thể mang đến cho họ sự phiền nhiễu.

Dựng lông mày

Dựng lông mày thường thể hiện bằng cách trước tiên nhướng mày lên, hơi dừng lại trong giây lát, sau đó hạ xuống, đồng thời còn kéo theo khóe miệng nhanh chóng hạ xuống, nhưng các vị trí khác trên mặt sẽ không có phản ứng gì lớn, điều này biểu hiện cho sự kinh hãi hoặc không biết phải làm sao.

Bên cạnh đó, khi mọi người đang thảo luận chuyện gì đó, để cường điệu cách nhìn của bản thân, cũng thường sẽ làm ra động tác tương tự, chủ yếu là để đối phương biểu thị tán thành với quan điểm của họ.

Nhướng cao mày

Động tác này có thể chia thành nhướng cao toàn bộ và nhướng cao một nửa. Nhướng cao toàn bộ là một loại hình thái hoàn toàn không tin tưởng với sự việc nào đó. Nếu đột nhiên gặp phải sự việc nào đó không cách nào tưởng tượng hoặc khó có thể hiểu nổi, lông mày sẽ nhướng cao toàn bộ; nếu gặp việc gì đó khiến người ta vô cùng kinh ngạc, lông mày của họ theo bản năng sẽ có động tác nhướng cao toàn bộ với độ cao khác nhau, na ná với nhướng cao một nửa.

Chúng ta nói trọng điểm một chút về lông mày nhướng cao của phái nữ. Phái nữ khi nhướng cao mày, phần mắt cũng mở to hơn, sẽ khiến đôi mắt nhìn to hơn. Ngoài ra, có một vài cô gái thích thể hiện dáng vẻ ngái ngủ của mình bằng lông mày nhướng cao và đôi mắt hơi nhắm, xinh đẹp, rung động lòng người, điều này rõ ràng đang bộc lộ tình ý với phái kia.

Lông mày trễ xuống

Động tác này có thể chia thành lông mày trễ xuống một nửa và lông mày trễ xuống toàn bộ. Khi một người thể hiện không hiểu với loại hành vi nào đó của người khác, sẽ xuất hiện hình dáng lông mày trễ xuống một nửa. Nếu lông mày hoàn toàn hạ xuống, thì chứng tỏ hiện tại họ đang cực kỳ phẫn nộ bởi việc nào đó, đã tới mức không thể nhịn nổi, lúc này tốt nhất đừng đi chọc giận họ, chờ họ bình tĩnh rồi nói.

Lông mày giật giật

Lông mày giật giật thường chỉ lông mày nhướng lên, sau đó lại đột nhiên hạ xuống, giống như sao băng quét qua chân trời, động tác nhanh. Động tác này là một loại động tác phổ biến, đại diện cho tín hiệu thể hiện hoan nghênh mà con người hay dùng, là một loại hành vi biểu thị hữu nghị với người khác.

Khi gặp lại một người bạn đã lâu không gặp, thông thường chúng ta sẽ có loại phản ứng này, hơn nữa đồng thời còn có thể hơi ngẩng đầu và mỉm cười; nhưng khi có các hành vi thân mật như nắm tay, hôn và ôm thì loại động tác này lại hiếm khi xuất hiện. Ngoài ra, lông mày giật giật nếu xuất hiện khi nói chuyện, thì lại có tác dụng tăng cường ngữ khí. Khi muốn nhấn mạnh quan điểm nào đó, hy vọng đối phương có thể nhớ mỗi một từ mình nói, lông mày của họ sẽ nhướng lên, đồng thời nhanh chóng hạ xuống trong một thời gian ngắn.

Chương 6

CHIẾN LƯỢC ĐỌC SUY NGHĨ QUA THÓI QUEN SỐNG

Thói quen cá nhân khác nhau đại diện cho tính cách và suy nghĩ khác nhau. Hầu như không có hai người nào có thói quen hoàn toàn giống nhau. Cho dù hai người đều thích chơi cầu, thì tư thế chơi cầu sẽ khác nhau, tính cách và suy nghĩ cũng khác nhau một trời một vực.

Đọc suy nghĩ qua hành vi gọi điện thoại và nghe điện thoại

Chúng ta đừng ngại phân tích một chút với chính bản thân mình: Nghĩ kỹ, thói quen khi bạn nghe điện thoại là loại nào trong giới thiệu của cuốn này, tính cách của bạn và động thái tâm lý khi ấy có hợp với miêu tả của bài này không?

Thói quen sống phong phú đa dạng, có người có thói quen khá đặc biệt, ví dụ thích thu thập vở, thu thập móng tay mình cắt, v.v... Hành vi kỳ dị thông thường mỗi người mỗi khác, ví dụ một người thích thu thập gián với một người thích thu thập lông tơ của mình, thường sẽ khiến người bình thường sợ hãi.

Mà những hành vi thường thấy mặc dù khác nhau nhưng cần phân biệt kỹ. Phải biết hoàn toàn là sự khác biệt trong hành vi mới có thể thể hiện động thái tâm lý.

Trong cuộc sống, một trong những hành vi chúng ta thường nhìn thấy nhất, cũng dễ bị người khác xem nhẹ nhất chính là nghe điện thoại và gọi điện thoại.

Nói đến gọi điện thoại, chúng ta có thể phân tích ba phương diện dưới đây: Trạng thái cơ thể khi gọi điện thoại, động tác phối hợp khi gọi điện thoại và thói quen nghe điện thoại.

Trạng thái cơ thể khi gọi điện thoại

Một người khi gọi điện, cơ thể thả lỏng hay siết chặt, thường quyết định bởi người nghe điện có thân phận như thế nào hoặc hai người đang nói gì trong điện thoại. Đây là một cách giải mã rất đơn giản: Khi một người gọi điện thoại, tư thế tùy ý, vẻ mặt thư giãn, điều đo chứng tỏ việc nói trong điện thoại không hề

khẩn cấp, mà người này không hề quá kính trọng và sợ hãi đối với người trò chuyện trong điện thoại; còn nếu khi gọi điện, cơ thể của người đó căng thẳng, nét mặt chuyên chú, vậy thì vấn đề chứng minh lại vừa vặn ngược lại.

Còn có một kiểu người, bất luận là nghe điện thoại hay gọi điện thoại, bất luận bên kia điện thoại nói gì, phản ứng của họ đều không có quá nhiều thay đổi. Người như vậy, có thể tính cách lười nhác, nhìn có vẻ lôi thôi, lề mề, cũng có thể thông minh tháo vát, nhưng bất luận như thế nào, nội tâm họ cũng chắc chắn cực kỳ mạnh mẽ.

Động tác phối hợp khi gọi điện thoại

Có rất nhiều động tác phối hợp khi gọi điện thoại, nhưng đại khái chia thành hai loại: Có người thích làm những việc không liên quan tới nội dung điện thoại song lại có chút thú vị; có người thích làm một số động tác vô nghĩa, tuân thủ nhịp điệu nhất định, tần suất nhanh. Những động tác này có vẻ vô nghĩa, trên thực tế có thể đưa vào phạm trù "hành vi bù đắp" về mặt tâm lý học.

Khi gọi điện thoại, vẽ chút gì hoặc làm một số việc không liên quan tới nội dung điện thoại, chứng tỏ lần kết nối này rất vô vị, họ nhất định phải tìm chút việc gì đó để làm, để bù đắp tâm lý trống rỗng.

Liên tục gõ ngón tay lên mặt bàn hoặc liên tục rung đùi, đây là biểu hiện của sự thiếu kiên nhẫn. Một người vô tình làm ra loại động tác này, chứng tỏ lời nói bên kia đầu điện thoại cho dù vô vị nhưng cũng khiến họ rất khó chịu.

Cuộc điện thoại không có động tác đi kèm, thường có nghĩa khả năng tự kiềm chế của người đó cực mạnh, có thể dựa vào lý trí khống chế được động tác trong tiềm thức.

Thói quen nghe điện thoại

Khi nghe điện thoại, con người thường ở trong trạng thái vô thức, vì thế phản ứng đầu tiên rất khó giả vờ.

Đầu tiên, chúng ta phải quan sát đối phương khi nhận điện thoại, chú ý thời gian hiển thị cuộc gọi. Điện thoại reo, cầm điện thoại lên, nhìn chằm chằm màn hình hiển thị điện thoại rất lâu, chần chừ không biết nên nghe điện thoại hay không. Điều này thường biểu thị người gọi đến có thể khiến họ hoặc người bên cạnh lúng túng. Ví dụ, bạn nam đang đưa người yêu đi dạo, nhận được điện thoại của người yêu cũ, cho dù đã nghe máy, cậu ta cũng nói sang phía khó hiểu. Giả sử hào phóng nhìn màn hình hiển thị, sau đó nghe máy, ngữ khí nói chuyện điện thoại cũng khá bình thường, điều đó chứng tỏ người nói chuyện trong điện thoại không hề khiến cậu ta cảm thấy khác thường.

Nghe điện thoại hoặc gọi điện thoại đều là hành vi vô cùng hay gặp, nhưng thường bị chúng ta xem nhẹ. Điều này đối với huấn luyện thuật đọc suy nghĩ mà nói là cơ hội cực kỳ tốt. Phải biết con người khi thực hiện những hành vi tiểu tiết này mới không có lòng phòng bị nhất, chúng ta cũng có thể nhân cơ hội này, nắm bắt động thái tâm lý của đối phương.

Nhìn ăn uống biết lòng người, tướng ăn có liên quan mật thiết với tâm lý

Người Trung Quốc thích giao lưu tình cảm trên bàn ăn, nên có văn hóa bàn ăn, văn hóa bàn rượu. Không khí khi ấy có thể rất dễ khiến con người đắm chìm, nhưng người thông minh lúc này phải nói ít, nhìn nhiều. Bởi vì tâm lý con người lúc này phòng ngự rất thấp, dễ bộc lộ bí mật đáy lòng. Quan sát nhiều, bạn nhất định sẽ có thành quả.

Mặc, ăn, ở, đi là bốn loại hành vi sống cơ bản nhất của con người, mà trong số đó quan trọng nhất chính là "ăn". Không phân chia khu vực, dân tộc, tín ngưỡng, bởi vì thứ đầu tiên cần phải thỏa mãn nhất của bất kỳ người nào là nhu cầu sinh tồn, chính là ăn. Mà hành vi nhìn có vẻ bình thường này lại có thể vô tình bộc lộ bí mật đáy lòng của một người. Còn con đường vén mở bí mật này chính là dáng vẻ ăn cơm của một người, bạn có thể gọi là "tướng ăn".

Tướng ăn có rất nhiều loại, cũng có thể thảo luận từ rất nhiều góc độ. Chúng ta trước tiên xét từ tốc độ, có thể chia thành hai loại, kiểu "ăn như hổ đói" và kiểu "ăn từ từ".

Về ăn như hổ đói, phương Bắc có một câu tục ngữ là *"ăn cơm đổ mồ hôi, cả đời làm lụng nước cuốn trôi"*, nghĩa là người ăn cơm nhanh thường đổ nhiều mồ hôi. Mà kiểu người làm công việc lao động thể lực này có tính cách khá ngay thẳng, dùng lời của Mạnh Tử mà nói chính là "người lao động". Kiểu người bất cứ việc gì cũng không suy nghĩ nhiều, làm xong mới "suy đi nghĩ lại" này thể hiện trong thói quen ăn cơm, thường là ăn như hổ đói. Đương nhiên, tục ngữ chỉ là sản phẩm của một thời đại mà thôi, không phải người ăn như hổ đói không giỏi suy nghĩ, nhưng họ có khả năng hành động mạnh mẽ, làm việc quả quyết, kiên quyết, do đó không được vì một người ăn nhanh mà nhận định họ sẽ không thành công.

Còn người ăn chậm, tính cách lại tinh tế, tỉ mỉ. Trước khi họ làm việc, vấn đề suy nghĩ tương đối nhiều. Kiểu người này thường tuân theo nguyên tắc "suy đi nghĩ lại rồi mới hành động". Họ làm việc khá thận trọng, thuộc kiểu người thông minh lanh lợi; nhưng cũng không phải người ăn chậm không chân thành, chỉ là bất cứ việc gì họ cũng đều suy nghĩ nhiều hơn, ít xúc động hơn người khác.

Ngoài ra, tư thế ăn cơm dùng tay không thuận, thường dễ bị người khác coi nhẹ, nhưng lại biểu đạt rất chuẩn xác suy nghĩ của một người.

Ví dụ, một người dùng tay phải sử dụng bộ đồ ăn, vậy thì khi ăn cơm, tư thế tay trái của họ rất đáng để nghiên cứu.

Tay trái luôn quy củ đặt bên cạnh bát, người như vậy thường khá cẩn trọng, làm việc đâu ra đấy. Tay trái đặt dưới bàn, trọng tâm cơ thể dựa về bên trái, chứng tỏ người này rất tùy ý, tính nguyên tắc không cao; người có trọng tâm cơ thể giữ thẳng, không nghiêng lệch, thì chứng tỏ người này có chút thận trọng, nguyên tắc, khá yếu thế.

Có người quen dùng tay trái cầm đũa khi ăn cơm, đây là tư thế điển hình của người nắm quyền kiểm soát: Phàm việc gì cũng thích kiểm soát trong tầm tay, có dục vọng chi phối khá mạnh.

Ngoài ra còn có một số người thích đặt các món ăn khác nhau trong bát mình, ăn hết sạch, người như vậy có tính cách không câu nệ tiểu tiết, không nhạy cảm. Bởi vì rất nhiều món trộn với nhau, dẫn tới có sự thay đổi mùi vị nhỏ. Còn đối với người Trung Quốc những người thích thưởng thức vị giác nhất mà nói, chỉ những người không nhạy cảm mới có thể không để tâm sự thay đổi mùi vị.

Ngược lại, người ăn hết món này mới gắp món khác, tuy không thể nói là tương đối giỏi sử dụng mưu kế, nhưng ít nhất đâu ra đấy, sắp đặt rất thú vị.

Đương nhiên, còn có một kiểu người nằm ở giữa hai kiểu người này: Cùng một món ăn, chuẩn bị ăn xong lại gắp món khác. Nhưng lúc này xuất hiện một đĩa thức ăn rất ngon khác trên bàn ăn, họ sẽ lập tức gắp một đũa. Kiểu người này có dục vọng mãnh liệt hơn nữa không che giấu, khi xuất hiện sự việc đủ thu hút, họ có thể sẽ từ bỏ một số nguyên tắc.

Lựa chọn chỗ ngồi bộc lộ tâm trạng và ý đồ

Vị trí chỗ ngồi khác nhau sẽ thể hiện một vài mối quan hệ nhỏ. Người ngồi đối diện đang tán gẫu hay đánh cờ, người ngồi bên cạnh đang kết nối tình cảm, giữa những người ngồi chéo và gần thì lịch sự mà có khoảng cách, quan hệ của người ngồi chéo và xa thì nhạt nhẽo. Khi đọc suy nghĩ qua chỗ ngồi, cũng phải quan sát tỉ mỉ một vài nhân tố khách quan. Ví dụ, hai người ngồi chếch, có thể không phải vì quan hệ không thân thiết, mà là một vị trí trong đó dựa vào cửa sổ, chiếu sáng quá mạnh.

Nói đến chỗ ngồi, chúng ta không thể không nghiên cứu thảo luận một từ trước tiên - ghế chủ nhà.

Thời cổ đại, mọi người quen ngồi đất. Khi mời khách, rất nhiều người ngồi ở vị trí của khách, mà chủ nhà thì ngồi ở vị trí của chủ nhân.

Sau này, từ ghế chủ nhà biến thành ý nghĩa "thủ lĩnh có quyền chỉ tay ra lệnh", "người chủ trì công việc". Ví dụ Chủ tịch hội đồng quản trị của công ty nào đó.

Tiếng Anh của từ chủ tịch là "chairman", dịch ra là "người trên chiếc ghế này". Ở châu Âu cổ đại, khi tổ chức yến tiệc, chủ nhân sẽ ngồi ở ghế cao nhất, còn khách khứa lại ngồi trên ghế dài. Sau này, từ này cũng từ "chủ nhân" biến thành nghĩa chủ tịch.

Ngoại trừ chủ tịch, điển cố về chỗ ngồi thường hay gặp là: Khi 108 vị anh hùng Lương Sơn xác định thân phận gọi là xếp thứ tự chỗ ngồi. Thời cổ đại, để công bằng, minh quân Arthur của đảo Anh đã phát minh ra hội nghị ngự tiền bàn tròn.

Có thể thấy, bất luận là phương Đông hay phương Tây, chỗ ngồi đều cực kỳ quan trọng. Nhưng quan trọng tới mức độ nào? Lẽ nào chỉ là xác định địa vị của con người?

Đương nhiên không phải rồi.

Chúng ta thử nghĩ một chút, thông qua chỗ ngồi xác định địa vị con người trong quần thể xã hội, có nguyên nhân tâm lý nào khiến nó như vậy không?

Do đó có thể thấy, người ngồi ở vị trí khác nhau có phải cũng có động thái tâm lý khác nhau? Đáp án là đúng.

Kerrigan và bạn bè khi ở bên nhau sẽ thường chơi một trò chơi: Trong nhà hàng hoặc quán bar, nhìn thấy những người khách ngồi với nhau liền đoán xem thân phận quan hệ giữa họ hoặc một số việc khác. Họ thường sẽ sử dụng trò chơi này để làm vài trò đánh cược nhỏ vô hại.

Mà Kerrigan thông thạo trò này nhất, gần như chưa bao giờ thua.

Có một lần, ba thanh niên tuổi tác tương đương nhau, hai nam một nữ bước vào nhà hàng, giữa ba người thể hiện rất thân mật. Vì vậy Kerrigan và bạn bè của cậu lần lượt phỏng đoán, chàng trai nào trong số đó mới là người yêu của cô gái, đồng thời lần lượt đặt tiền đánh cược cho đáp án của mỗi người.

Chỉ có Kerrigan vẫn chưa hành động, các bạn bè khác đương nhiên thúc giục cậu ta đặt cược.

Bạn bè khác đùa giỡn: "Nhanh đặt cược, bằng không đợi lát nữa chàng trai nào hôn cô gái thì muộn rồi."

Cho tới khi hai nam một nữ đó vào chỗ ngồi, Kerrigan mới đập mạnh xuống bàn một cái: "Tớ đã đánh cược rồi!"

Mọi người lần lượt hỏi cược cho ai.

Kerrigan nói: "Cược cho cả hai bọn họ."

"Cái gì? Chúng ta cược là ai trong số hai người họ là người yêu của cô gái kia."

Kerrigan: "Các cậu không hiểu ý tớ à? Tớ cược ai cũng đều không phải, hai chàng trai đó là đồng tính luyến ái! Trừ phi ba người bọn họ không hề có quan hệ yêu đương, nếu có, nhất định hai người con trai kia mới là người yêu."

Bạn bè đều kinh ngạc hô lên: "Sao có thể, mặc dù trò chơi này cậu thắng rất nhiều, nhưng lần này quá lố bịch rồi. Đừng đùa nữa, cậu khẳng định không?"

Kerrigan: "Chắc chắn tám phần, tớ đặt 10 đồng, hai chàng trai kia yêu nhau. Nếu tớ thua, tiền bữa này toàn bộ tớ trả, thế nào?"

"Xong, có điều cậu thua chắc rồi, ông anh ạ." Lời của đám bạn vừa dứt, thì phát hiện hai chàng trai kia lại ôm nhau thân mật, nhìn dáng vẻ tuyệt đối không phải bạn bè bình thường, bất cứ ai cũng đều có thể nhìn ra họ là một đôi.

Mọi người mắt chữ A mồm chữ O, chỉ có Kerrigan cười hi hi, chuẩn bị cất tiền trên bàn vào túi mình. Đám bạn thấy thế vội vàng ngăn cậu lại, một người bạn nói: "Cầm tiền thì có thể, nói cho bọn tớ biết, sao cậu làm được?"

Kerrigan trả lời: "Lũ ngốc, nhìn chỗ ngồi của họ. Nếu ngồi ăn từ ba người trở lên, thì cặp đôi yêu nhau thường sẽ ngồi cạnh nhau, mà cậu nhìn xem hai chàng trai kia ngồi cạnh nhau. Cho nên hoặc là trong ba người bọn họ không có cặp đôi yêu nhau, hoặc hai người bọn họ chính là người yêu".

Sự thực đã chứng minh phân tích của Kerrigan là chính xác, sau đây chúng ta nói rõ chỗ ngồi khác nhau, bàn khác nhau, trạng thái tâm lý khác nhau của con người.

Bàn tròn không nằm trong phạm vi suy nghĩ của chúng ta, bởi vì các vị trí của bàn tròn đều như nhau, do đó chỗ ngồi của bàn tròn có giá trị tham khảo khá thấp về phương diện đọc suy nghĩ.

Ở đây, chúng ta chỉ thảo luận bàn vuông. Nếu bàn vuông trở thành bàn dài, như vậy sẽ xảy ra hai loại bàn vuông: Một loại là bàn vuông dạng nhà ăn, chỉ có hai đầu đối diện có thể ngồi; loại kia là bàn vuông thường gặp trong phòng hội nghị, bốn góc đều có thể ngồi.

Do đó cũng xảy ra mấy loại quan hệ chỗ ngồi dưới đây.

Ngồi đối diện

Giống như lời Kerrigan nói, một đôi tình nhân khi ăn cơm, rất hiếm khi lựa chọn ngồi đối diện. Bởi vì đối diện thật ra là chỗ ngồi mang tính chơi cờ. Hai người bước vào trạng thái chơi cờ như hạ cờ, trao đổi, vật tay, hai người sẽ chọn ngồi đối diện. Rất nhiều ông chủ khi tìm cấp dưới nói chuyện, sẽ lựa chọn để cấp dưới ngồi đối diện bàn làm việc, do đó cấp dưới thường cảm thấy áp lực lớn, cũng là vì nguyên nhân này.

Đương nhiên, đây không phải nói hai người đối diện thì nhất định là cố ý. Do khoảng cách không gian đối diện cực ngắn, hơn nữa hai người khi quan sát đối phương thuận tiện nhất, cũng tiện truyền đạt thông tin giữa hai người nhất, bạn có thể nhìn thấy rất nhiều bạn thân khi ngồi tán gẫu trong quán cà phê, cũng thích thứ tự chỗ ngồi của phương thức này.

Ngồi song song cạnh nhau

Ngồi song song là biểu hiện của sự thân mật. Mặc dù khoảng cách không gian của ngồi đối diện khá ngắn, nhưng do ngăn cách bởi cái bàn, hai người ngồi đối diện không thể phát hiện phần dưới của bụng đối phương có huyền cơ. Còn ngồi song song hoàn toàn né được ngăn cách bàn, trạng thái phía dưới phần bụng của hai người nhìn là biết, có thể nói mức độ riêng tư giữa hai người ngồi song song là nhỏ nhất, cho nên hai người làm như vậy thường cũng có quan hệ thân thiết nhất.

Trong công sở, ngồi cạnh nhau lại là biểu hiện của sự hợp tác và tìm kiếm hợp tác.

Ngồi góc bàn

Hai người ngồi cạnh nhau, vừa vặn chiếm cứ một góc bàn.

Chỗ ngồi này giống như C và huyền trong âm nhạc, đơn giản, sạch sẽ nhất. Hai người ngồi góc bàn, quan hệ nhất định không

thân không sơ, ngồi như vậy có thể rất thuận tiện để trao đổi thông tin, sẽ không tạo áp lực quá lớn cho nhau, lại không thể hiện quá mức thân mật.

Do đó, một người phỏng vấn tốt thường sẽ ngồi như vậy với người được phỏng vấn.

Ngồi lệch góc

Đây là khoảng cách gần nhất có thể xuất hiện trong một chiếc bàn. Vì vậy nói chung nếu chỉ có hai người ngồi với nhau, căn bản sẽ không lựa chọn ngồi như vậy.

Thông thường chỗ ngồi này là dành cho "người thứ ba". Ví dụ, nếu các bên ngồi đàm phán với nhau nhưng không hiểu về vấn đề kỹ thuật nào đó sẽ nhờ một kỹ sư giải quyết vấn đề cho cả hai bên, và kỹ sư sẽ ngồi vào vị trí này.

Tải ebook tại tvn-eb.com

Thái độ đối xử với tiền bạc phản ánh giá trị quan của một người

Cái gọi là "quân tử thích tiền tài, thu dùng theo đạo lý", mỗi một người trong cuộc sống đều không thể tách rời tiền bạc; nhưng không phải có tiền là có thể mua được hạnh phúc, càng không thể vì tiền mà bất chấp tất cả. Từ thái độ của một người với tiền bạc có thể nhìn ra thái độ của người đó với cuộc sống và giá trị quan đối nhân xử thế của họ.

Có một câu cũ *"Đàn ông có tiền liền hư, phụ nữ hư liền có tiền"*, quan điểm này tuy không chính xác hoàn toàn, nhưng đã phản ánh ảnh hưởng của tiền bạc đối với giá trị quan của một người. Đối với một người mà nói, tiền bạc kiếm để tiêu, nhưng thái độ của họ đối với tiền bạc có thể phản ánh giá trị quan và phẩm chất tình cách của một người.

Coi tiền bạc như rác rưởi

Kiểu thanh niên này phần lớn tùy tiện phóng túng. Họ sống hồn nhiên, dễ kết giao bạn bè, thường gọi bạn gọi bè, ra vào các nơi giải trí. Kiếm tiền với họ mà nói chỉ để thỏa mãn nhu cầu cuộc sống mà thôi.

Họ coi trọng tình cảm hơn, không tiếc mạng sống vì bạn bè, nhưng đối với tình cảm nam nữ thì lại có thể dễ dàng cầm lên đặt xuống. Đồng thời, kiểu người này yêu cuộc sống, thường có một hai sở thích thú vị, nó đã trở thành điều không thể thiếu trong cuộc sống.

Họ không tôn sùng quyền lợi, không quen ràng buộc, tất cả các công việc họ làm nhất định là việc mà bản thân họ thích, thường làm theo ý thích, theo đuổi cuộc sống tự do thoải mái.

Kiểu người này thường không có kế hoạch gì, ý chí tương đối yếu, gặp khó khăn thì sẽ chùn chân không dám tiến lên, thậm chí từ bỏ.

Kẻ keo kiệt kiểu Grandet[1]

Kiểu người này thường tương đối ích kỷ, chỉ suy nghĩ cho bản thân, đặc biệt là đối với tiền bạc và của cải. Kẻ keo kiệt thường rất biết tính toàn, họ cố gắng hết sức để bỏ ra thì ít, mà nhận lại thì nhiều hơn.

Trong mối quan hệ con người, họ áp dụng sách lược không bỏ ra cũng không nhận ơn huệ của người khác, chỉ để người khác cầu tôi, tôi không cầu người khác, đâu cũng keo kiệt, bủn xỉn, cũng không quan tâm ý kiến của người khác, chuyện ta ta làm. Vì thế mối quan hệ con người của kiểu người này thông thường sẽ không hòa hợp, thậm chí có phần cô độc.

Cá tính của họ do dự thiếu quyết đoán, tuân theo khuôn phép cũ, bảo thủ, cẩn trọng, giáo điều, sống cứng nhắc, đơn điệu, tình cảm cũng khá nghèo nàn.

Kiểu người này an nhàn, thoải mái, theo đuổi cái tôi, thường không có trách nhiệm hoặc đồng tình với xã hội.

Có tiền hay không có tiền đều vui

Kiểu người này có tấm lòng độ lượng, tính khí ôn hòa, đối nhân xử thế không mất lòng ai. Tính tình họ khá dân chủ, khéo tôn trọng suy nghĩ của người khác, cho dù không đồng ý cũng sẽ không phản bác, càng sẽ không ép buộc người khác chấp nhận ý kiến của mình.

Họ không có quá nhiều dục vọng với tiền bạc, có nhiều thì tiêu nhiều, không có thì tiêu ít. Họ không chú trọng chất lượng cuộc sống, chỉ chú trọng cuộc sống có thoải mái hay không. Hơn nữa,

[1] Grandet: lão hà tiện.

tính tình thận trọng, không có quan niệm đầu tư gì, việc nguy hiểm cũng sẽ không làm.

Họ coi trọng gia đình, coi gia đình là trọng tâm của cuộc sống; hơn nữa, rất có trách nhiệm xã hội, thích bảo vệ chính nghĩa, nghiêm khắc tôn trọng luân lý đạo đức truyền thống.

Coi kiếm tiền là mục tiêu cuộc đời

Kiểu người này thường tràn trề sinh lực, dã tâm rất lớn, họ không thỏa mãn với cuộc sống tầm thường, hy vọng cuộc đời mình có ý nghĩa và giá trị hơn người bình thường.

Họ giống như báo săn bắt mồi, ngắm chuẩn tất cả cơ hội kiếm tiền là có thể nhanh chóng, mạnh mẽ xuất kích. Họ giỏi về quản lý tiền bạc, đầu tư, hơn nữa một khi đầu tư thành công, tiêu pha cũng trở nên gió cuốn mây tan. Bởi vì họ theo đuổi tiền bạc, chỉ coi điều này là dấu hiệu của thành công, do đó không hề keo kiệt với tiền tài vật chất.

Họ có trách nhiệm xã hội nhất định, hơn nữa báo đáp xã hội bằng hành động thực tế, ví dụ quyên tiền giúp việc học tập, làm từ thiện, v.v...

Kiểu người này chính là nhân sĩ thành công về mặt ý nghĩa, toàn bộ trọng tâm cuộc đời họ chính là không ngừng khuếch đại quy mô đầu tư, kiếm được càng nhiều tiền càng tốt.

Thực ra tiền bạc là vật ngoài thân, không phải có tiền thì nhất định có thể hạnh phúc. Từ thái độ đối với tiền bạc của một người, quan sát giá trị quan của họ, phát hiện phẩm chất, tính tình của người này, mới có thể biết họ rốt cuộc có thể mang đến hạnh phúc cho bạn hay không.

Thói quen mua sắm thể hiện thái độ sống của một người

Mua sắm là việc vô cùng bình thường, có người thuộc mua sắm kiểu bốc đồng, có người thích chọn lựa kỹ càng, có người cuồng mua sắm, có người chỉ mua thứ mình muốn... Đằng sau cách mua sắm khác nhau một trời một vực này, ẩn giấu thái độ sống khác nhau của mỗi người.

Mua sắm đối với mỗi người mà nói là một việc bình thường. Quan sát kỹ, mỗi người có cách mua khác nhau, thực ra điều này cũng phản ánh thái độ sống khác nhau của mỗi người. Vì vậy chúng ta hoàn toàn có thể nhìn ra thái độ của họ với cuộc sống thông qua cách mua sắm của một người.

Người so sánh ba cửa hàng khi mua sắm

Người như vậy thông thường khá thực tế, tính toán kỹ lưỡng, cân đo đong đếm trong cuộc sống, sẽ tạo ấn tượng keo kiệt cho người khác. Ngoài ra, họ làm bất cứ việc gì đều với thái độ cẩn trọng, thông thường sẽ trải qua khảo sát tỉ mỉ trước mới hành động. Vả lại, tính cách họ cố chấp, gặp chuyện mặc dù sẽ bàn bạc với người khác nhưng đến cuối cùng vẫn sẽ kiên trì quan điểm của mình. Họ nghiêm khắc với cuộc sống, tuân thủ quy tắc đạo đức truyền thống, có trách nhiệm với gia đình.

Người mua sắm kiểu bốc đồng

Người như vậy có tính cách nôn nóng, làm việc bốc đồng, trong cuộc sống thường hay không bình tĩnh, không suy nghĩ hậu quả, chưa nghĩ tường tận đã quyết định. Họ có thái độ đùa giỡn với

cuộc sống, thường sẽ không suy nghĩ đến tương lai, cũng không thích tuân thủ quy định cứng nhắc và đủ các ràng buộc đạo đức mà làm theo ý thích, trước mắt sống vui vẻ là được.

Người dễ bị nhân viên bán hàng thuyết phục

Người như vậy thường không có chủ kiến, dễ bị ảnh hưởng bởi bên ngoài. Trong cuộc sống, họ có thể chịu sự bảo vệ của cha mẹ một thời gian dài hoặc chịu sự giáo dục nghiêm khắc của cha mẹ, bất luận việc gì đều không thể tự mình quyết định, lâu dần sẽ tương đối ỷ lại vào người khác. Họ rất nghiêm túc với cuộc sống, không cho phép bản thân phạm sai lầm, cũng không cho phép người khác phạm sai lầm.

Người có thể kiểm tra đối chiếu sổ sách tỉ mỉ

Người như vậy làm việc rất có quy luật, có kế hoạch nhưng không có tinh thần sáng tạo, không thể tùy cơ ứng biến, gặp việc đột nhiên phát sinh thường sẽ tay chân lúng túng, không biết nên làm thế nào. Thái độ của họ với cuộc sống là khát vọng nước chảy đá mòn, đối với họ mà nói, không muốn dữ dội, rầm rộ, những ngày tháng bình thường mới là hạnh phúc. Hơn nữa, họ sẽ từng chút từng chút vận hành gia đình bằng sự siêng năng và nỗ lực của bản thân. Họ đối xử với bạn bè sẽ không hành động theo cảm tính mà chân thành, lâu dài, thường có vài người bạn chí cốt sẵn sàng chết vì mình.

Người thích mua sắm cùng người nhà

Người như vậy coi trọng gia đình, người nhà ở vị trí cao nhất trong lòng họ. Hết thảy mọi thứ họ làm đều là để chăm sóc người nhà, có trách nhiệm gia đình rất cao, sẽ là một người cha, người chồng và con trai đạt tiêu chuẩn. Thái độ của họ đối với cuộc sống vô cùng chân thực, coi trọng chân tình giữa người với người, thường không có quá nhiều yêu cầu với vật chất.

Người cuồng mua sắm

Người như vậy tính cách cởi mở, không câu nệ tiểu tiết, kết giao với họ thường khiến người khác cảm thấy rất vui vẻ. Họ có đủ lòng kiên nhẫn, đối xử với bản thân vô cùng tốt nhưng không biết làm thế nào để kiểm soát dục vọng của bản thân. Họ đối với cuộc sống thường là được ngày nào hay ngày đó, không có kế hoạch với tương lai, càng sẽ không suy nghĩ đến người khác, tin tưởng "một người ăn no cả nhà không đói".

Người chỉ chạy theo mục tiêu khi mua sắm

Người như vậy thường đều rất bận rộn, sắp kín lịch trình công việc. Đối với họ mà nói, mua sắm chẳng qua chỉ là việc không thể không làm, không lãng phí quá nhiều thời gian. Trong cuộc sống, họ là kiểu người truyền thống bảo thủ, thích bỏ ra, không mong báo đáp, sẽ cố gắng hết sức khiến những người xung quanh thỏa mãn với mình.

Tải ebook tại tvn-eb.com

Nội tâm con người thường không tươi sáng giống như cách ăn vận

Mua xe sang, đồng hồ đắt tiền, đi tới nhà hàng cao cấp, mời người nổi tiếng... Những điều này kỳ thực đều là một loại xuất phát từ tâm lý hàng hiệu. Khi kết giao với những người này, nhất định đừng bị kinh hãi vì vẻ bề ngoài lấp lánh của trang sức châu báu. Phải biết, một người càng quan tâm những thứ này, nội tâm càng yếu ớt.

Đặc điểm của trang phục hàng hiệu là: Chất lượng chế tác tương đối hoàn mỹ, giá cả tương đối đắt đỏ, quan trọng nhất là quần áo và trang sức hàng hiệu có mức độ nổi tiếng rộng rãi.

Do đó người thích mặc hàng hiệu cơ bản chia làm hai loại: Một loại là coi trọng chất lượng thượng đẳng của sản phẩm hàng hiệu, vì vậy trở thành fans trung thành của một hoặc vài loại hàng hiệu nào đó, phần lớn hàng hóa điện tử đều thuộc loại tình huống này. Còn một loại người khác là có cảm tình với quần áo và trang sức hàng hiệu, họ không coi trọng giá trị sử dụng của quần áo và trang sức hàng hiệu, mà coi trọng nhiều hơn là mức độ nổi tiếng của quần áo và trang sức hàng hiệu. Có nghĩa trong mắt những người này, có một bộ quần áo, trang sức hàng hiệu trên người thì thường đại diện cho địa vị xã hội cao hơn - đây cũng là tâm lý của đại đa số những người yêu thích quần áo hàng hiệu.

Trong tâm lý tiêu dùng, trạng thái tâm lý này được gọi là "tiêu dùng kiểu phô bày" hoặc "tiêu dùng kiểu thể hiện". Người tiêu dùng chịu ảnh hưởng loại tâm lý này khi tiêu dùng, cái họ để ý không phải giá trị sử dụng mà là độ nổi tiếng của sản phẩm.

Trong mắt những người này, một bộ quần áo hàng hiệu nào đó trị giá 800 tệ sẽ dán mác "800 tệ" lên họ, có nghĩa họ có khả năng tiêu dùng 800 tệ, đẳng cấp thẩm mỹ 800 tệ. Mà khi năng lực tiêu dùng tăng cao, họ sẽ nâng cao mưu cầu giá trị của hàng hiệu, từ 800 biến thành 8.000, đây thực ra là một loại tâm lý không tự tin điển hình.

Đương nhiên, con người đều hy vọng có thể được nhìn nhận, khác ở chỗ một số người coi trọng sự khẳng định nội tâm cái tôi hơn, số khác lại coi trọng ánh mắt người khác khi nhìn mình hơn. Cái trước thường là biểu hiện nội tâm mạnh mẽ của một người, còn cái sau thì rất dễ dẫn tới thiếu tự tin, bởi vì bản thân họ không hề có gì, song lại khát khao được người khác nhìn nhận. Vậy nên không biết phải làm thế nào? Chỉ có thể dựa vào hàng hiệu để trang bị cho bản thân.

Trong số những người thích hàng hiệu cũng có những người quả thực thật lòng thích giá trị thực tế của một nhãn hàng, hoặc họ có nội hàm văn hóa. Người như vậy cũng thường toàn thân hàng hiệu, có điều họ khác xa với những người không tự tin nhưng mặc đồ hàng hiệu, bạn chỉ cần nhìn mức độ xa hoa họ mặc là có thể phân biệt được.

Người coi trọng giá trị thực tế, thường không thích xa hoa, cho dù xa hoa cũng chỉ là nói: "Đôi giày này đi có vẻ thoải mái." "Nhãn hiệu này có 800 năm lịch sử, trong giới rất được khen ngợi." Còn người thiếu tự tin lại thường thích nói: "Bộ quần áo này trị giá hơn 1.000 tệ."

Vì vậy, khi một người mặc trang phục hàng hiệu xuất hiện trước mặt bạn, cao giọng lên tiếng đôi giày của họ bằng nửa tháng lương của bạn, nhất định đừng tự ti - chỉ có người nội tâm yếu đuối, mới có thể để tâm đến giá trị và độ nổi tiếng của quần áo, thứ bạn đối diện chỉ là một kẻ đáng thương thiếu sự tự tin mà thôi.

Ly Ly là nữ sinh của một trường đại học nổi tiếng, cô rất xinh đẹp, ngọt ngào, không ít nam sinh từng theo đuổi cô. Mà trong

số rất nhiều người theo đuổi, có hai người khiến cô có hảo cảm: Một là bạn học cấp ba cùng quê của cô, Cao Thành; người kia là bạn học cùng khoa, dân bản xứ, gia cảnh giàu có, Mẫn Kiến.

Điều kiện gia đình Cao Thành rất bình thường, cha mẹ đều là nhân viên thất nghiệp, dựa vào một vài buôn bán nhỏ để duy trì cuộc sống và chu cấp cho Cao Thành học hành. Tuy trong nhà khó khăn nhưng Cao Thành rất có chí tiến thủ, tính cách cũng thiện lương, chính trực.

Còn Mẫn Kiến thì lúc nào cũng toàn thân hàng hiệu, mỗi lần nói đến chuyện mặc đồ, cậu ta thường nói trên người mình không có quần áo nào dưới 300 tệ.

Trong mắt người xung quanh, Mẫn Kiến mạnh hơn Cao Thành rất nhiều, Cao Thành không chú trọng ăn vận, cậu và Ly Ly thi thoảng nói chuyện phiếm trong sân trường, Ly Ly trang điểm lộng lẫy còn Cao Thành vẫn trang phục là quần soóc, dép lê.

Nhưng cuối cùng Ly Ly vẫn chọn Cao Thành, điều này khiến rất nhiều người ngạc nhiên. Chỉ có mấy người bạn thân biết nguyên nhân vì sao Ly Ly lựa chọn như vậy. Có một lần Mẫn Kiến đưa Ly Ly ra ngoài ăn cơm, nhân viên phục vụ bất cẩn làm đổ nước sốt lên quần áo Mẫn Kiến. Mẫn Kiến hét lớn: "XXX, cô biết bộ quần áo này bao nhiêu tiền không? Đáng nửa tháng lương của cô đấy!"

Ly Ly vô cùng phản cảm với điều này. Cô ấy nói trong mắt loại người như Mẫn Kiến, giá trị của con người đã bị đồng tiền hóa. Mẫn Kiến kỳ thực là một người rất tự ti, cho nên phải thông qua quần áo và trang sức hàng hiệu để tìm kiến sự cân bằng là cao hơn người khác.

Quả nhiên, hai năm sau, cha mẹ Mẫn Kiến do đầu tư thất bại, đã phá sản. Lâm vào cảnh bần cùng, Mẫn Kiến tự sát hai lần không thành, được trường học khuyên thôi học trước.

Chương 7

CHIẾN LƯỢC ĐỌC SUY NGHĨ QUA TÍNH CÁCH

Bà Margaret Hilda Thatcher từng nói lúc cuối đời: "Tính cách quyết định vận mệnh. Mà trong xã hội thời nay, tính cách người bên cạnh có liên quan mật thiết với bạn. Bạn nhất định phải hiểu rõ cấp trên của bạn có dám đảm đương trọng trách không, đồng nghiệp cộng tác của bạn có hứa hươu hứa vượn không."

Người khiêm tốn, lễ độ càng có khả năng mưu đồ việc lớn

Rất nhiều người đều cho rằng: Cùng mưu cầu đại sự với những người nhìn có vẻ vênh váo tự đắc mới "đáng tin". Nhưng các nhà tâm lý học nghiên cứu đã chứng minh trên thực tế, người khiêm tốn, hiền lành mới là đối tượng đáng để tin cậy và phó thác nhất.

Trong thuật ngữ tâm lý, cái tôi bị coi là ý thức cá nhân hoặc là khái niệm bản thân, chỉ nhận thức của cá thể đối với trạng thái tồn tại của bản thân. Nói đơn giản, cái tôi chính là chúng ta cảm thấy suy nghĩ của mình khác với những người hoặc vật xung quanh, là suy nghĩ quan niệm chúng ta nhận thức chính mình, chỉ đạo hành động. Một người nếu tự cho mình là trung tâm, như vậy họ chính là một người cực kỳ chú ý đến bản thân, coi trọng bản thân, thậm chí có thể là một người ích kỷ, chỉ lo lợi ích bản thân. Còn người không như thế, thì họ lại là một người quan tâm người khác, không coi trọng bản thân, cũng có khả năng là một người không có chủ kiến.

Mà tự tôn chính là tôn trọng cái tôi, là kết quả của cá thể tiến hành đánh giá bản thân đối với vai trò xã hội. Ngoài tôn trọng cái tôi, yêu thương và bảo vệ, tự tôn vẫn thể hiện trong yêu cầu người khác hoặc trong kỳ vọng của xã hội tôn trọng bản thân; cũng chính là nói khi người khác hoặc xã hội chạm vào ranh giới của sự tự tôn, con người thường sẽ tức giận, nổi cáu, thậm chí nổi trận lôi đình.

Tự tôn đại diện cho cảm giác vinh dự và tự tin. Người có sự tự tôn bình thường, có thể đồng thời đối xử tử tế với bản thân và người khác. Người có sự tự tôn quá thấp có thể sẽ thông qua đủ các loại thủ đoạn để thỏa mãn nhu cầu của bản thân mà không quan tâm suy nghĩ của người khác. Còn người có sự tự tôn quá cao lại chú trọng nội tâm hoặc cách nhìn của người khác, không chấp nhận bất cứ sai sót gì từ hành vi của mình.

Người điển hình cho sự khiêm tốn, hiền lành mà chúng tôi muốn nói tới không ai khác chính là Lưu Bị trong Tam Quốc, với điển cố "ba lần đến mái nhà tranh" mà ai cũng đều biết rõ.

Cuối thời Đông Hán, tứ phía xưng hùng, thiên hạ đại loạn. Vốn là Lưu Bị hoàng thất đời Hán, bởi vì không "mưu trí" tốt, bị Tào Tháo ép nhờ vả Viên Thiệu. Sau đó, trong quá trình nương nhờ Lưu Biểu, Lưu Bị đến Long Trung mời Gia Cát Lượng.

Nghe Từ Thứ và Tư Mã Huy nói, Gia Cát Lượng là rồng giữa loài người, Lưu Bị vô cùng kính trọng và ngưỡng mộ ngài ấy. Thế là ông ta mang theo Quan Vũ và Trương Phi, đích thân chuẩn bị lễ vật tới trước nhà tranh của Gia Cát Lượng, nhưng được thông báo Gia Cát Lượng đã ra ngoài, đành thất vọng quay về.

Mấy ngày sau, Lưu Bị lại lần nữa mang theo hai tướng, bất chấp mưa gió tới tìm Gia Cát Lượng, nhưng không ngờ được thông báo Gia Cát Lượng lại ra ngoài lần nữa, vẫn không ở nhà. Trương Phi tính nóng bèn gào thét đòi đi, Lưu Bị đành để lại một phong thư, bày tỏ tâm tình bản thân thiết tha chiêu nạp được hiền tài, lần nữa quay về.

Lại qua vài ngày, sau khi kết thúc ba ngày chay tịnh, Lưu Bị mới tắm rửa thay quần áo, một lần nữa tới Long Trung cầu hiền tài. Lần trở lại này, Quan Vũ nói gì cũng không đi cùng ông, còn Trương Phi thì lỗ mãng trợn mắt, nói để hắn ta đi trói ngài ấy về. Lưu Bị răn dạy và quở mắng hai người một trận, đưa hai người lần thứ ba đi mời Gia Cát Lượng. Khi họ đến trước nhà Gia Cát, Gia Cát Lượng đang ngủ trưa, Lưu Bị vẫn luôn đứng ngoài cửa, cho tới khi tiên sinh tỉnh giấc mới cùng ngài ấy thảo luận đại sự thiên hạ, mời ngài ấy xuất sơn.

Mọi người đều biết kết quả sự việc, bởi vì Lưu Bị đã mời được Gia Cát Lượng mới hoàn thành thống trị một phương, hoàng tộc sa sút một thời bán giày rơm nay đã trở thành Chiêu Liệt Đế đời Thục Hán. Còn sự khiêm tốn, hiền lành cùng với bá nghiệp của ông lưu truyền thiên hạ, mỹ danh một phương.

Sự khiêm tốn của Lưu Bị bắt nguồn từ "cái tôi nhỏ, tự tôn cao" trong tính cách của ông.

Cái tôi nhỏ của ông thể hiện từ khi ông không coi mình trở thành một vị "hoàng thúc" mà ngồi cùng chiếu, ăn cùng mâm với bách tính bình dân, không hề coi trọng địa vị thân phận. Cũng chính vì như vậy, ông ấy mới có thể ba lần thăm viếng Gia Cát Lượng, đợi bên ngoài nhà tranh dưới ánh mặt trời chói chang cũng không cho là mạo phạm. Chỉ dựa vào điểm này, nếu đổi lại là một vị chư hầu làm mưa làm gió, hoành hành ngang ngược, tuyệt đối không làm được.

Đồng thời Lưu Bị cũng thể hiện sự tự tôn cao. Đối với ông mà nói, vinh nhục nhất thời của bản thân không phải việc quan trọng, "đại nghĩa" trong lòng mới quan trọng nhất. Có thể nói như vậy, "đại nghĩa" trong lòng Lưu Bị chính là đại diện cho vinh dự, tự tin và cảm giác sứ mệnh thân là hậu duệ hoàng thất triều Hán của ông, cũng chính vì loại "nghĩa" này mới thôi thúc ông ấy cẩn trọng, dè dặt, chịu nhục để gánh trọng trách, đã nén chịu rất nhiều nỗi khổ mà người khác khó mà chịu được.

Đương nhiên, người khiêm tốn, hiền lành không chỉ tồn tại thời cổ đại, trong xã hội hiện đại cũng tồn tại rất nhiều người "cái tôi nhỏ, tự trọng cao".

Ai nấy đều thích qua lại với người khiêm tốn, hiền lành, họ sẽ thân thiện chào hỏi bạn, mà không phải coi lơ như không thấy. Họ sẽ hiểu cảnh ngộ của bạn mà không ích kỷ, chỉ lo lợi ích của bản thân. Khi bạn phạm sai lầm, họ sẽ không dễ dàng tức giận, khi bạn hành động hấp tấp, họ sẽ cẩn trọng kéo bạn lại. Đồng thời trong lòng họ có một sự kiên trì của chính mình, chính là loại kiên trì mới khiến người khác cảm thấy càng đáng để dựa dẫm và kính phục.

Sống cùng người khiêm tốn, hiền lành là một việc rất vui vẻ. Cái tôi nhỏ của họ sẽ khiến họ quan tâm tới suy nghĩ của người khác, hy sinh vì đại nghĩa; còn tự tôn của họ lại sẽ khiến họ nghiêm khắc với chính mình, cẩn thận, kỹ càng. Âm mưu đại sự với người như vậy, cho dù họ không đưa ra được tiền vốn hùng hậu, hoặc biện pháp hay, bạn cũng tuyệt đối có thể tin tưởng họ, dựa dẫm vào họ. Bởi vì họ nỗ lực hết sức để không thất vọng về nhau.

Người nhẫn nhục chịu đựng khó có thể đảm đương trọng trách

Người nhẫn nhục chịu đựng thường rất buồn bã, trầm mặc kiệm lời, thậm chí có thể coi nhẹ yêu cầu và giá trị quan của bản thân, biến thành tiểu nhân a dua nịnh hót, gió chiều nào theo chiều ấy. Do đó, đừng giao trọng trách cho họ, trong phần lớn các tình huống này, họ sẽ trốn tránh hoặc trực tiếp phá hỏng.

Trên thế giới này, có người ích kỷ, chỉ lo lợi ích của bản thân, tất nhiên cũng có người nhẫn nhục chịu đựng. Bên cạnh một kẻ ngạo mạn vô lễ luôn sẽ có một hoặc một đám tự ti, không có tự tin, như vậy mới có thể tạo nên sự "cân bằng" khéo léo.

Nói đến người nhẫn nhục chịu đựng, thì trong *"Hồng lâu mộng"* Hình phu nhân đứng đầu.

Hình phu nhân nói ra cũng là con gái của phú hộ, chỉ có điều gả đến nhà quyền thế Giả phủ này, chút xuất thân đó của bà cũng không đáng nói.

Bà gả cho Giả Xá - trưởng tử nhà họ Giả, là con dâu trưởng của Giả phủ. Có thể nói trong Giả phủ, luận về thân phận, ngoài Giả mẫu, thì coi như bà là cao nhất. Thế nhưng, tổng quát Hồng lâu mộng, chúng ta gặp đều là Vương phu nhân thông minh lợi hại, Vương Hy Phượng thủ đoạn xảo quyệt, hai người này gánh nửa giang sơn Giả phủ, còn con dâu cả Hình phu nhân này phần lớn lộ mặt vào dịp lễ tết, cười ngượng ngùng, nói chút chuyện vô vị với Giả mẫu, liền ảo não thối lui.

Nói tới sự nhẫn nhịn chịu đựng của vị Hình phu nhân này, thì thực sự khiến người khác cực kỳ bái phục. Lão gia Giả Xá đã hơn năm mươi, nhìn trúng a hoàn Uyên Ương của Giả Mẫu. Theo lý mà nói, Hình phu nhân là vợ cả, đối với việc này ít nhất phải có

thái độ ghen tuông một chút. Thế nhưng Hình phu nhân xưa nay bị Giả Xá ức hiếp, vừa nghe phu quân dặn dò mình "qua bàn bạc với cụ bà", cuống quýt xông lên tuyến đầu tiên, bàn bạc chưa thành với Giả Mẫu còn đích thân đi khuyên Uyên Ương, hứa với cô ấy: "Qua vài tháng hoặc một năm, sinh một mụn con thì cô kề vai sát cánh với tôi."

Để chồng mình có thể lấy vợ bé yêu thích, Hình phu nhân có thể gọi là chịu hết sự lăng nhục, bị Giả Mẫu và Uyên Ương thân là nha hoàn nhiều lần châm biếm. Cũng chính vì bà nhẫn nhục chịu đựng như vậy, quyền thế của Giả phủ mới rơi vào tay Vương phu nhân và Vương Hy Phượng, còn bà lại mang tiếng ngu đần vô năng.

Người nhẫn nhục chịu đựng trong tâm lý học được coi là người có cái tôi nhỏ, tự tôn thấp. So với người khiêm tốn, cái tôi nhỏ của kiểu người này thậm chí còn hăng quá hóa dở, tới mức hoàn toàn xem nhẹ bản thân. Hoàn toàn tương phản với người tự cao tự đại, họ cảm thấy bản thân bé nhỏ, thấp kém như vậy, nhu cầu của bản thân hoàn toàn không quan trọng, còn nhu cầu của người khác mới là quan trọng nhất. Bởi vì cảm thấy mình không có giá trị, cho nên họ càng có khuynh hướng tìm giá trị ở chỗ người khác, cảm giác trống rỗng trong lòng khiến họ đặc biệt sợ hãi bị người khác chán ghét.

Đồng thời kiểu người này có đặc điểm của tự tôn thấp, khiến họ hoàn toàn không bảo vệ bản thân. Cho dù không phải là lỗi của mình, họ cũng sẽ lập tức nhận lỗi với người khác, chỉ để lấy lòng người khác. Có thể nói, người có cái tôi nhỏ, tự tôn thấp, mặc dù họ nhìn có vẻ khiêm tốn, trầm lặng, nhưng thiếu chủ kiến và quyết đoán, hoàn toàn sống vì người khác.

Người nhẫn nhục chịu đựng là người khiêm tốn nhưng lại khiêm tốn quá mức, họ đánh giá bản thân một cách tiêu cực, chưa bao

giờ bảo vệ chính mình, mà liên tục nhận lỗi, cũng không thích ứng được với sự khen ngợi của người khác. Do thiếu cảm giác an toàn một cách nghiêm trọng, kiểu người này sẽ chịu đủ loại dày vò của căn bệnh tâm lý, hễ hoàn cảnh và con người khiến họ cảm thấy không an toàn, họ liền sẽ vô cùng lo lắng, căng thẳng, càng đừng nói đến cùng nhau nỗ lực, thậm chí là tự lực gánh vác nổi trọng trách nhất định.

Sống với người nhẫn nhục chịu đựng, chúng ta phải chú ý, đừng kích thích đến sự yếu đuối và lòng tự tin của họ, giao cho họ một số công việc đơn giản mà lặp lại, họ sẽ hoàn thành đúng tiêu chuẩn, thậm chí sẽ nảy sinh hành vi trốn tránh.

Người hứa hươu hứa vượn, nhất định không thể quen thân

Tự cổ chí kim, giữ đúng lời hứa luôn là phẩm chất tốt đẹp, truyền thống được đề xướng. Cổ nhân nói "lời hứa đáng giá nghìn vàng", người giữ lời hứa được người khác tôn trọng, người hứa hươu hứa vượn lại chỉ ứng phó cho qua chuyện trước mắt, còn sau này như thế nào, không bao giờ nghiêm túc suy nghĩ. Người như vậy, không đáng để chúng ta tín nhiệm.

Trong mối quan hệ giữa người với người, rất nhiều người thích khoe khoang bản thân, để nâng cao bản thân, thu hút ánh mắt của người khác, nhanh chóng khiến công chúng quan tâm, họ luôn có thể "khoác lác" một vài điều không thực tế, quả thực là bạ đâu nói đó. Thậm chí đối với việc người khác xin giúp đỡ, trong số họ có người sẽ luôn miệng nhận lời không vấn đề gì; có người nói cố gắng hết sức giúp bạn giải quyết; có người đồng ý giúp bạn lưu ý, muốn bạn quay về đợi tin tức; còn có người trịnh trọng lấy sổ ra ghi chép lại việc đó, khiến người đến xin giúp đỡ cảm động hết sức.

Nhưng sự thật thì sao? Từng ngày trôi qua, bạn sẽ phát hiện, lời hứa của họ chỉ là nói cho sướng mồm, không hề có bất cứ giá trị nào. Ai cũng đều thuộc câu chuyện *"Sói đến rồi"*, trong cuộc sống cũng như vậy, ai có thể tin tưởng một người nói dối hết lần này đến lần khác chứ?

Trong cuốn sách *"Ức ly tử"* từng ghi lại một câu chuyện như thế này:

Có một thương nhân chèo thuyền qua sông, kết quả đi được nửa đường đột nhiên gặp biến cố, thuyền bắt đầu chìm. Vị thương nhân này vội vàng gào thét "cứu mạng", một ngư dân gần đó nghe thấy tiếng hét liền lập tức chèo thuyền qua cứu.

Lúc này, thương nhân hứa hẹn: "Nếu anh cứu tôi, tôi sẽ chia cho anh một trăm lượng vàng." Ngư dân không nói gì, lập tức cứu thương nhân tới bờ gần đó. Kết quả thương nhân chỉ lấy ra 80 lượng vàng. Ngư dân này trách thương nhân nói lời mà chẳng giữ lời, thương nhân lại trách ngược lại ngư dân lòng tham không đáy. Ngư dân hổ thẹn rời đi.

Sau này, khi vị thương nhân lại đi qua nơi này, thuyền lại gặp nguy. Thương nhân đành la hét lần nữa. Lúc này, ngư dân cứu ông ta lần trước mang theo mấy người xuất hiện, thương nhân lại lần nữa nói với ngư dân: "Nếu anh cứu tôi lên, tôi đưa anh hai trăm lượng vàng." Nhưng ngư dân chỉ ông ta và nói với những người khác: "Ông ta chính là người nói lời không giữ lấy lời đó."

Vì thế các ngư dân đều dừng thuyền không cứu, cuối cùng bởi vì không giữ chữ tín mà thương nhân bị chết chìm dưới sông. Đây chính là hậu quả của việc hứa hươu hứa vượn mang tới. Thành thật, giữ chữ tín là tiền vốn quan trọng nhất trong cuộc đời, đối với những việc không đồng ý làm hoặc không làm được, nhất định không thể dễ dàng nhận lời, còn một khi hứa hẹn thì phải tìm đủ mọi cách thực hiện.

Một người nếu chà đạp chữ tín của chính mình, giống như mang nhân cách của bản thân ra kinh doanh, bán càng nhiều, để lại cũng càng ít. Tất cả mọi việc, chúng ta phải coi trọng chữ "tín", giữ chữ tín, phải thực hiện trách nhiệm và nghĩa vụ với lời hứa của chính mình, phải làm được "lời nói phải có uy tín, làm việc phải hiệu quả". Làm người không thành thật, không giữ chữ tín, kết cục người thiệt thòi vẫn là bản thân.

Trong cuộc sống thường ngày, giữa bạn bè giúp đỡ lẫn nhau, hứa hẹn với bạn bè là việc thường có, lời hứa quả thật có thể nhận được hiệu quả mong muốn. Thế nhưng dễ dàng hứa hẹn, sau này không thể thực hiện thì lời hứa lại rất khó làm, điều này có thể dẫn đến "mối nguy tín nhiệm" của bản thân, đồng thời sẽ

mang đến trở ngại khó có thể vượt qua với mối quan hệ sau này giữa bạn bè với nhau. Do đó, khi chúng ta bắt buộc đưa ra lời hứa, đầu tiên phải suy nghĩ thực lực thực hiện lời hứa của bản thân, đừng quá đánh giá cao khả năng làm việc của chính mình. Giúp đỡ người khác phải lượng sức mà làm, đừng vì quan tâm thể diện của bản thân mà đưa ra lời hứa "không lượng sức mình".

Một người nói được làm được, coi trọng sự thành thật, danh dự, chữ tín, đây là của cải quý báu nhất trong cuộc đời chúng ta.

Có một doanh nhân, do vận may chưa đến, kết quả nợ nần chồng chất, bản thân cũng vì thế mà mắc bệnh nặng. Khi lâm chung, ông gọi cậu con trai chỉ 12 tuổi của mình tới bên cạnh, sau đó nói: "Con à, nếu con có chí khí tự lập, phải thay cha trả hết nợ, tránh bị người ta chửi bới." Cậu con trai vừa tròn 12 tuổi nước mắt lưng tròng gật đầu.

Thực ra, theo quy định của pháp luật, thì các khoản nợ của vị doanh nhân này hoàn toàn nằm ngoài khả năng gánh chịu của con cái, vậy nên nhiều chủ nợ của doanh nhân vô cùng hối hận. Nhưng lúc này, con trai của vị doanh nhân chủ động đến nhà, đồng thời đưa ra lời hứa, cho cậu bé thời gian là 20 năm, cậu bé sẽ trả hết toàn bộ nợ nần cho cha.

20 năm, đây là 20 năm đáng để dốc sức nhất của cậu bé, nhưng cậu lại gánh vác nợ nần vốn cậu không nên đảm đương. Mới đầu, những chủ nợ này cho rằng đứa trẻ ấy chỉ đang an ủi họ mà thôi, không hề ôm chút hy vọng nào. Nhưng việc đã đến bước này, cũng chẳng còn cách nào, để mặc đến đâu thì đến. Thế là cậu bé bắt đầu cuộc đời trả nợ của mình, tới năm 27 tuổi, cậu đã trả hết các khoản nợ sớm hơn dự kiến tận 5 năm.

Nguyên nhân gì khiến cậu bé này nhanh như vậy đã trả hết nợ? Rất đơn giản, thứ nhất lời hứa hẹn bản thân đưa ra trở thành động lực mạnh mẽ, thúc đẩy cậu không ngừng phấn đấu mục tiêu của chính mình; hai là cùng với việc bản thân không ngừng

thực hiện lời hứa của mình, chủ nợ cũng trở nên vô cùng tín nhiệm cậu, càng mong muốn hợp tác với cậu hơn trước kia. Ngoài ra, sự thành thật, tuân thủ lời hứa của bản thân khiến mọi người chen nhau hợp tác với cậu đông như kiến cỏ, kinh doanh càng ngày càng lớn, bởi thế cũng kiếm được nhiều tiền, điều này không chỉ khiến cậu trả hết nợ trước thời hạn, mà còn trở thành thương nhân giàu có.

Có lẽ ban đầu đứa trẻ này không hề ý thức được món nợ này có thể khiến cậu kiếm tiền cả đời. Vì cậu đã mất 15 năm trả món nợ vốn không thuộc về bản thân cậu, danh dự của cậu đã sinh ra sức mạnh to lớn trong giới kinh doanh, gần như không một ai không muốn có mối quan hệ kinh doanh với cậu, danh dự trở thành của cải to lớn nhất mà cậu có được.

Bất cứ lúc nào, người tuân thủ lời hứa đều đáng để kết giao, bất luận năng lực của họ tốt hay kém, bởi vì tuân thủ lời hứa là của cải đáng quý nhất trong cuộc đời. Nếu một người không giữ lời hứa, họ sẽ mất đi lòng tin với người khác.

Do đó, vĩnh viễn đừng hứa hươu hứa vượn, một khi bạn phát ngôn bừa bãi, bạn sẽ không còn nhận được tín nhiệm. Trong xã hội hiện nay, một người thiếu sự tín nhiệm thì có thể thành cái gì chứ?

Người câu nệ tiểu tiết rất khó có được thành tựu lớn

Cổ nhân nói: "Người làm nên đại sự, không câu nệ tiểu tiết". Câu nói này rất có lý. Khi làm việc, cần phải quan tâm chi tiết, nhưng nếu chỉ câu nệ tiểu tiết thì rất khó nhìn thấy toàn cục, cũng dễ khiến bản thân phí công, tổn hại tinh thần. Người như vậy rất khó có thành tựu lớn. Vì vậy chúng ta làm việc đừng quá câu nệ tiểu tiết.

Trong cuộc sống, bất luận làm việc gì, đều sẽ không thuận buồm xuôi gió, chính cái gọi là có được ắt có mất. Nếu một người luôn tranh cãi vì một vài thứ tiểu tiết, không muốn từ bỏ, người như vậy rất khó đạt được thành tựu lớn.

Ví dụ, trong quảng cáo, chúng ta thấy một vài nhãn hiệu nổi tiếng thường xuyên làm mới quảng cáo của mình. Có lẽ bạn sẽ cho rằng, họ đã làm lớn như vậy, đã được công chúng biết đến, không cần thiết bỏ ra chi phí quảng cáo nhiều như vậy. Mà sự thật trái ngược với những điều chúng ta nghĩ, nhãn hiệu càng lớn, vậy quảng cáo cũng càng lớn. Bây giờ rất nhiều nhãn hàng nổi tiếng thế giới được sáng lập bởi tập đoàn đa quốc gia, phí quảng cáo một năm cao tới mức mấy trăm triệu, đương nhiên, lợi nhuận của họ cao hơn.

Đây chính là ưu điểm của việc không câu nệ tiểu tiết. Về mặt ý nghĩa nào đó mà nói, càng không câu nệ tiểu tiết, thì càng được đền đáp nhiều hơn. Bạn từ bỏ chỉ là một "chấm" bé nhỏ, nhưng bạn có thể đạt được cả "tấm". Nếu bạn từ đầu đến cuối bỏ ra công sức chỉ ở mấy "chấm" bé nhỏ, vậy bạn có thể mất đi rất nhiều "tấm". Có thể nói, người câu nệ tiểu tiết rất khó làm nên sự nghiệp lớn, tâm lý quá đòi hỏi khắt khe sự hoàn mỹ sẽ khiến chúng ta càng rời xa sự hoàn mỹ.

Trong "Sách về trà" của Okakura Kakuzō, có một câu chuyện thú vị như sau: Bậc thầy về trà, ông Sen no Rikyū thấy con trai

Sen Shōan quét sân. Khi con trai vất vả quét xong sân, ông lại nói chưa sạch, yêu cầu con trai quét lại lần nữa. Không còn cách nào, Sen Shōan lại mất một tiếng quét sân lượt nữa. Sau đó nói với cha: "Cha, đã không còn việc để làm nữa. Bậc thềm đá, con đã rửa ba lần, đèn lồng đá cũng lau nhiều lần. Cây cối đã rửa qua nước, trong sân không còn một chiếc lá rụng dưới đất." Lúc này, ông mới khai sáng: "Ngốc ạ, đây không phải cách quét sân, đây giống như bệnh ưa sạch sẽ." Nói xong, ông bước vào trong sân, cố gắng rung cây, rơi xuống cả một sân đầy lá. Rồi nói: "Quét sân không chỉ là yêu cầu sạch sẽ, cũng yêu cầu đẹp và tự nhiên." Thực ra, ý của ông chính là khuyên răn con trai khi làm việc gì, đừng quá câu nệ tiểu tiết, tâm lý yêu cầu quá khắt khe với sự hoàn mỹ là làm trái tự nhiên với cách làm.

Rất nhiều lúc, con người thường nói "tiểu tiết quyết định thành bại". Chính xác ở rất nhiều phương diện, tiểu tiết quả thật dẫn tới thành công, nhưng bất cứ việc gì quá đều không tốt, quá quan tâm tiểu tiết, câu nệ tiểu tiết thì sẽ khiến một người khó mà nắm chắc xu thế phát triển của tổng thể sự vật, trong quá trình làm việc cũng rất có khả năng không theo kịp tiến độ tổng thể. Giống như trong công việc, nếu một người lãnh đạo quá quan tâm mấy việc nhỏ, như vậy sẽ xuất hiện sai lầm trong phương hướng phát triển quy mô lớn, dẫn tới thất bại toàn cục.

Không còn nghi ngờ gì nữa, những nhân sỹ thành công giúp doanh nghiệp lớn mạnh đều chú trọng tiểu tiết, nhưng họ tuyệt đối không chỉ nhìn chằm chằm vào tiểu tiết. Ví dụ, chủ tịch hội đồng quản trị tập đoàn AOKANG - Vương Chấn Thao đã từng nói: "Mỗi một người đều có đặc điểm, mục tiêu của riêng mình, tôi cho rằng ngành giày của nước ta phát triển rất nhanh, mỗi năm phát triển với tốc độ 66,7%. Nhưng đặt trong thị trường quốc tế thì nó vẫn rất nhỏ, bởi vì phạm vi phát triển của nó vô cùng rộng. Do đó tôi muốn đun nồi nước trong nồi này tới 100°C. Mục tiêu của tôi là vua giày thế giới, đun cho đến khi thành vua

giày thế giới mới đạt được mục tiêu của tôi. Tôi nghĩ, mỗi người đều không thể làm quá nhiều ngành nghề, khác nghề như cách núi, không bằng phát triển lớn mạnh chuyên ngành của bản thân." Ông ấy chú ý tiểu tiết, nhưng không chỉ chăm chăm vào tiểu tiết, trong lòng ông ấy có mục tiêu to lớn, hơn nữa ông ấy có thể duy trì chủ trương của mình từ đầu đến cuối, vì vậy đã đạt được thành tựu vượt qua người bình thường.

Chúng ta không có nhiều thời gian, sức lực và tinh thần như vậy để quan tâm những tiểu tiết đó, trước sau nắm bắt sự việc quan trọng mới là phương thức thực sự của những người làm nên việc lớn. Người chỉ chăm chăm vào tiểu tiết chỉ câu nệ cái trước mắt, vĩnh viễn cũng không thể bước lên đỉnh cao của sự nghiệp.

Người đã trải qua quan sát càng dễ được người khác tín nhiệm

Người giỏi tự kiểm điểm không bao giờ oán giận; người giỏi tự kiểm điểm không bao giờ từ chối trách nhiệm; người giỏi tự kiểm điểm có nhận thức rõ ràng với tất cả mọi việc mình làm. Người giỏi tự kiểm điểm thường có thể phát hiện ưu điểm và nhược điểm của bản thân, phát huy ưu điểm, khắc phục nhược điểm, tự mình sửa đổi, vì vậy có thể không ngừng tiến bộ, đủ để gánh vác trọng trách.

Tự kiểm điểm chính là tiến hành suy nghĩ, tìm tòi và tổng kết mọi hành vi của bản thân, nghĩ lại lời mình từng nói, việc mình từng làm, chủ yếu là tự kiểm điểm những hành động không lý trí, lời nói không êm ái, việc chưa làm được, v.v... Người giỏi tự kiểm điểm dám đối mặt với thiếu sót của mình, dám nhìn thẳng vào thái độ của mình. Người như vậy không bao giờ từ chối trách nhiệm của bản thân, có thể kịp thời tự kiểm điểm chỗ thiếu sót của mình, đồng thời cải thiện nó. Có thể nói, người giỏi tự kiểm điểm đủ khả năng gánh vác trọng trách.

Trong *"Luận ngữ"* nói: *"Tôi, mỗi ngày tự xét mình ba điều: Mưu việc cho người có hết lòng chăng? Cùng bạn bè giao thiệp, có giữ niềm tin chăng? Được truyền dạy, có ôn tập chăng?"* Vì thế mỗi ngày "tự xét mình ba điều" đã trở thành lời răn của rất nhiều người đời sau. Bill Gates chính là một người giỏi tự kiểm điểm, là CEO của công ty Microsoft, mức độ bận rộn có thể tưởng tượng được, nhưng bất luận ông ấy bận nhường nào, mỗi tuần đều dành ra một ngày tìm nơi yên tĩnh một mình nghỉ ngơi một lát. Ông dùng thời gian một ngày chỉ suy nghĩ và tự kiểm điểm, bản thân tự kiểm điểm có sai lầm hay không, đồng thời suy nghĩ một chút kế hoạch hành động tiếp theo.

Một người giỏi tự kiểm điểm thường có thể phát hiện ưu điểm và nhược điểm của bản thân, phát huy ưu điểm, khắc phục nhược điểm, để phát huy tiềm năng lớn nhất của mình. Đặc biệt ở nơi làm việc, người có thái độ tự kiểm điểm, tự sửa đổi, nhất định có thể không ngừng tiến bộ, được sếp coi trọng, do đó gánh vác trọng trách.

Vương Cường sau khi tốt nghiệp đại học, qua tuyển dụng, trở thành một nhân viên nhỏ của công ty ngoại thương. Suy cho cùng nhân viên mới không có kinh nghiệm gì, vì vậy công ty sẽ sắp xếp nhân viên mới bắt đầu từ bước cơ bản nhất.

Công việc cơ bản đơn điệu, rườm rà lại vô vị, đối với những kiến thức đơn giản đó, cho dù là học sinh tốt nghiệp cấp ba, học vài ngày cũng có thể thuần thục thao tác. Vì thế, trong văn phòng, các nhân viên mới đều liên tục oán giận, không ngừng oán trách khắp nơi. Chỉ có Vương Cường không làm như vậy.

Cậu ấy không nói gì, chỉ làm công việc mình đảm nhiệm theo quy tắc. Hằng ngày cậu ấy đều chăm chỉ, nghiêm túc làm mỗi một công việc mà lãnh đạo giao cho cậu ấy, giúp các nhân viên khác làm một vài việc mệt nhất, cơ bản nhất. Hơn nữa, cậu ấy còn là một người vô cùng có lòng, hằng ngày cậu ấy đều có thể ghi chép tỉ mỉ công việc của chính mình, ví dụ làm việc gì, xuất hiện vấn đề gì, chỗ cần thay đổi, có phải còn có cách hiệu quả hơn không, v.v... cậu ấy đều ghi lại từng việc. Nếu gặp phải vấn đề bản thân không thể giải quyết, cậu ấy sẽ bớt thời gian thỉnh giáo nhân viên cũ. Bởi vì cậu ấy cực kỳ khiêm tốn, cho nên người khác đều rất sẵn lòng giúp đỡ cậu ấy.

Đồng nghiệp vào nhận chức cùng thời gian với cậu ấy đều cười nhạo cậu ấy, nói cậu ấy "ngốc", nhưng cậu ấy vẫn giữ thái độ làm việc của mình, kiên trì tự kiểm điểm bản thân. Tất cả mọi việc cậu ấy làm, sếp của công ty đều nhìn thấy. Một năm sau, Vương Cường không chỉ nắm bắt được mấu chốt của công việc

cơ bản, còn cải tiến quy trình kỹ thuật công việc vốn phí thời gian, phí sức lực, nâng cao hiệu suất làm việc. Sau khi cậu ấy được thăng chức làm chủ nhiệm văn phòng, vẫn giữ thói quen làm việc tự kiểm điểm. Nửa năm sau, cậu ấy đã trở thành giám đốc bộ phận, mà nhân viên khác cùng vào làm với cậu ấy vẫn không ngừng oán giận với công việc cơ bản.

Người giỏi tự kiểm điểm sẽ coi tự kiểm điểm là một quá trình học tập. Họ làm việc thông qua việc không ngừng tự kiểm điểm bản thân, sau đó cố gắng tìm kiếm đủ các cách giải quyết vấn đề, từ đó lĩnh ngộ bài học thất bại và căn nguyên không hoàn mỹ, sau đó dốc hết sức thay đổi. Bất kể làm ở cương vị gì, họ không bao giờ oán giận, chỉ tự kiểm điểm bản thân, học tập nhiều kiến thức liên quan hơn nữa. Người như vậy bất luận ở đâu đều có thể được người khác coi trọng.

Nếu bạn là một vị quản lý, vậy thì bạn cần nhân viên như thế nào? Tôi tin tưởng những người giỏi tự kiểm điểm nhất định có thể phù hợp điều kiện của bạn. Bởi vì nhân viên như vậy có thể khiến sếp yên tâm, vô luận giao cho họ công việc gì, họ luôn có thể cho sếp một đáp án hài lòng. Vậy chúng ta làm thế nào phát hiện những nhân viên có thể tự kiểm điểm? Đầu tiên, nhân viên giỏi tự kiểm điểm không bao giờ oán giận.

Trong công việc, chúng ta thường sẽ nghe thấy rất nhiều nhân viên liên tục than phiền, nhưng những nhân viên giỏi tự kiểm điểm tuyệt đối sẽ không than phiền. Bởi vì, nhiều khi họ bận phát hiện khuyết điểm của bản thân mà không than phiền công việc. Công việc không thể có vấn đề, vấn đề là trong lòng chúng ta. Một nhân viên luôn phàn nàn làm thế nào có thể được sếp tín nhiệm đây?

Tiếp đó, nhân viên giỏi tự kiểm điểm không bao giờ từ chối trách nhiệm.

Khi công việc phát sinh vấn đề tạo ra hậu quả nghiêm trọng, nhân viên giỏi tự kiểm điểm tuyệt đối sẽ không vội vàng từ chối

trách nhiệm của bản thân, mà lập tức tự xét lại mình, tìm ra nguyên nhân sai sót, tìm được cách giải quyết vấn đề, họ không bao giờ từ chối trách nhiệm bản thân nên gánh vác.

Cuối cùng, nhân viên giỏi tự kiểm điểm có nhận thức rõ ràng đối với công việc.

Cho dù rất nhiều người đều đang làm việc nhưng rất ít người có thể thực sự có nhận thức rõ ràng đối với công việc của bản thân. Nhiều lúc, họ đang ứng phó công việc, ứng phó chính mình. Nhân viên giỏi tự kiểm điểm tuyệt đối sẽ không làm như vậy, mặc dù công việc đơn điệu, vô vị hơn nữa, trong mắt họ cũng đều như nhau, không có cao thấp sang hèn. Trong mắt họ, công việc không phải công vụ họ nuôi sống bản thân mà là nền tảng hoàn thành chính mình.

Vì sao nhiều của cải như vậy trên thế giới đều rơi vào tay người Do Thái? Bởi vì người Do Thái quen tự kiểm điểm ngày thứ bảy. Do đó, mặc dù họ bị tấn công mang tính hủy diệt trong Chiến tranh thế giới lần thứ hai, nhưng sau cuộc chiến lại có thể nhanh chóng vùng dậy, trở thành thương nhân nổi tiếng nhất thế giới. Tự kiểm điểm bản thân là một loại phẩm chất ưu tú nhất ở con người, chỉ có người thường xuyên tự xét lại mình mới có thể tiến bộ.

Người hành sự quyết đoán ở đâu cũng được người khác kính trọng

Làm việc quyết đoán là nền tảng thành công của một người. Trong xã hội hiện đại, tin tức nhiều mà lộn xộn, nắm bắt mỗi một cơ hội dễ vụt mất, đưa ra lựa chọn bạn cho là đúng, hơn nữa phải chịu trách nhiệm cho hậu quả mà quyết định này của bạn mang lại, người như vậy mới có thể được người khác kính trọng.

Tục ngữ nói rất hay: *"Làm việc do dự, sẽ gặp tai họa"*. Năm đó, Sở Bá Vương đã thả Lưu Bang tại Hồng Môn Yến, kết quả mang đến cho mình hậu quả tự sát ở sông Ô Giang. Còn trong xã hội cạnh tranh kịch liệt ngày nay, những người không thể nắm bắt cơ hội, thiếu quyết đoán cũng chỉ lỡ mất thời cơ, cuối cùng chẳng thu hoạch được gì.

Từng có một kết quả điều tra hiển thị, có tám điều kiện để đạt được thành công, điều kiện quan trọng nhất trong đó chính là hành động phải quyết đoán, làm việc phải kiên quyết. Nếu bạn giỏi để ý, quan sát, bạn sẽ phát hiện bất luận là kiểu mẫu của giới kinh tế hay người nổi tiếng trong giới giải trí, họ làm việc đều có chung một đặc điểm: làm việc quyết đoán, hành sự giỏi giang, mạnh mẽ vang dội. Đối lập với những người có tính cách thiếu quyết đoán, người quyết đoán càng dễ được người khác kính trọng.

Tập đoàn Birla, tập đoàn tài chính tư nhân lớn thứ tư tại Ấn Độ có một món tài sản khiến người khác ngưỡng mộ mãi, ông ấy chính là Kumar Birla - chủ tịch tập đoàn trẻ tuổi được gọi là kỳ tài giới kinh doanh. Vì sao Kuma Birla tuổi tác còn trẻ, có thể ngồi vững tại vị trí này? Điều này có quan hệ to lớn với cách làm việc quyết đoán của anh.

Tập đoàn Birla lập nghiệp dựa vào nghề trồng trọt, bắt đầu từ ông cố của Kumar đến năm 1947 Ấn Độ độc lập, tập đoàn Birla đã kiểm soát 164 doanh nghiệp. Sau khi Ấn Độ độc lập, tập đoàn Birla phát triển nhanh hơn, trở thành tập đoàn ngành trồng trọt quy mô lớn nhất ở Ấn Độ, quy mô không khác mấy tập đoàn TATA của gia tộc giàu có bậc nhất Ấn Độ 100 năm. Đợi tới cha của Kumar tiếp nhận, tập đoàn Birla bắt đầu tiến quân vào ngành đồng và nhôm, đã trở thành tập đoàn mang tính tổng hợp của ngành ngân hàng và bảo hiểm, máy móc, xe hơi, báo chí, shopping, làm giấy, dệt may.

Tháng 10 năm 1995, cha của Kumar, Aditya mất do bị bệnh, trọng trách của tập đoàn rơi vào tay Kumar, 27 tuổi, vừa tốt nghiệp học viện kinh doanh London. Vừa nhậm chức, toàn bộ cổ phiếu của hai xí nghiệp nòng cốt thuộc tập đoàn Birla: công ty mẹ Grasim và công ty sợi tơ nhân tạo Ấn Độ, sụt giảm mạnh. Bởi vì mọi người không yên tâm với cậu thanh niên non trẻ, trong hội nghị hội đồng quản trị của tập đoàn, Kumar nhìn thấy những ánh mắt không tín nhiệm. Suy cho cùng Kumar còn quá trẻ, đối với việc anh có thể xử lý tốt tập đoàn xí nghiệp lớn hàng trăm năm này không, mọi người trong hội đồng quản trị đều có thái độ hoài nghi. Nhưng rất nhanh, Kumar đã khiến tất cả mọi người mở mang kiến thức về tài năng quản lý xuất sắc của anh.

Đầu tiên, anh quả quyết mạnh mẽ tiến hành cải cách cơ cấu quản lý, quy định thành viên hội đồng quản trị tập đoàn 60 tuổi về hưu, tiến cử người mới. Anh còn yêu cầu hơn 40 vị quản lý có thâm niên đánh giá phong cách quản lý, năng lực lãnh đạo của anh, thay đổi diện rộng cách quản lý "trung ương tập quyền" của đời cha ông.

Đồng thời, anh quyết định loại bỏ hạng mục kinh doanh không phù hợp với chiến lược tổng thể tập đoàn, bất luận hạng mục này có lợi nhuận không. Thậm chí anh còn đóng một vài khu trồng trọt, bán cổ phiếu của công ty hóa dầu. Kumar nhìn thấy trước

mắt, tương lai phát triển kinh tế Ấn Độ rộng nhất là lĩnh vực công trình cơ sở, mà không phải ngành trồng trọt. Trong kế hoạch của anh, sản lượng hàng năm của công ty xi măng tập đoàn từ 5 triệu tấn tăng lên 30 triệu tấn, đồng thời thu mua công ty nhôm Indal Canada, cũng là xí nghiệp hàng đầu xứng danh trong thị trường chất cách điện, băng dính, chỉ.

Một loạt cách xử trí quyết đoán này của Kumar đã khiến anh giành được sự kính trọng của thành viên hội đồng quản trị. Hiện nay, mỗi khi anh bước vào phòng họp, thường có không ít thành viên hội đồng quản trị nhiều tuổi kéo ghế cho anh. Rất nhiều người nói thẳng đây không phải vì anh ấy là chủ tịch, mà khâm phục anh đã đưa tập đoàn lên một đỉnh cao mới.

Chính xác, chỉ có người quyết đoán trong việc lớn mới đáng để chúng ta tôn kính nhất. Bởi vì họ có thể nắm được mỗi một cơ hội thoáng qua, dễ vụt mất, có thể sử dụng thủ đoạn mạnh mẽ, vang dội. Ban đầu, khi xác định tuyến đường sắt giữa Saint Petersburg và Moscow, kỹ sư trưởng Nicolas đã lấy ra một cái thước, sau đó vẽ một đường thẳng ở điểm khởi đầu và điểm kết thúc, tuyên bố như đinh đóng cột bằng ngữ khí không cho phép phản bác: "Các cậu nhất định phải rải đường sắt như vậy." Kết quả, tuyến đường sắt đã ra đời như thế. Còn thiếu quyết đoán, do dự không dám chắc lại là đại kỵ khi làm việc, không chỉ lãng phí cơ hội, thậm chí còn có thể liên lụy người khác.

Nguyên nhân người quyết đoán trong đại sự được mọi người kính trọng không hề liên quan tới ý chí mạnh mẽ của họ. Bởi vì đối với họ mà nói, họ có thể cầm lên cũng có thể buông xuống, có thể nói được làm được, người như vậy đã được định sẵn có thể thành công.

Người phán đoán qua loa dễ mang lại tổn thất

Trong cuộc sống, có một số người thích dựa vào xúc động nhất thời, hoặc ý kiến chủ quan giữ vai trò chủ đạo, đưa ra kết luận qua loa với một sự việc. Như vậy nhìn thì có vẻ quyết đoán, nhưng thực chất lại thiếu khách quan với sự vật, thiếu sự hiểu biết toàn diện rất có thể sẽ làm hỏng việc. Đối với người đưa kết luận qua loa, nhất định đừng dễ dàng tín nhiệm, bằng không sẽ chỉ mang đến tổn thất cho chính mình.

Bất cứ việc gì trong cuộc sống, bất luận việc lớn hay việc nhỏ, nhất định sẽ tồn tại đủ các loại vấn đề. Làm việc gì suy cho cùng chính là giải quyết vấn đề này, vấn đề kia. Vì vậy, bất luận với vấn đề gì, chúng ta đều không thể dễ dàng đưa ra phán đoán. Nếu một người dễ dàng kết luận không có bất cứ vấn đề gì, điều này chí ít chứng tỏ họ không có cái nhìn đủ sâu sắc với việc đó. Loại tác phong qua loa này là biểu hiện của sự không đáng tin. Nếu để họ làm một số việc trọng đại, như vậy cũng chỉ có thể nhận được một vài kết quả thất vọng. Vì vậy không thể dễ dàng tin tưởng loại người này, bằng không bản thân mình có thể sẽ bị lừa.

Đôi khi, cho dù chúng ta tận mắt chứng kiến cũng chưa chắc là "thực", vì vậy, chúng ta không thể dựa vào xúc động, và lỗ mãng nhất thời để đưa ra kết luận, như vậy sẽ chỉ gây nên tổn hại khó có thể dự đoán trước cho người khác và chính bản thân chúng ta. Đừng quá tin tưởng trực giác của bản thân, rốt cuộc trực giác đôi khi cũng sai lầm.

Tôi từng xem một quảng cáo như thế này trên ti vi:

Có một đầu bếp đang bận làm món mỳ Ý, con mèo Ba Tư màu trắng trong nhà đột nhiên nhảy tới bệ bếp kêu liên tục. Lúc này đầu

bếp đang thái rau, đành một tay cầm dao thái, một tay cản con mèo. Trong lúc hỗn loạn, đầu bếp bất cẩn làm đổ nồi tương cà chua.

Kết quả tương cà chua rớt ra đất, lúc này, con mèo trên bệ bếp đúng lúc giẫm vào trong nước tương, toàn thân màu đỏ.

Đầu bếp túm lông sau gáy con mèo, khi chuẩn bị giải vây nó, cửa lớn mở ra, phụ tá bước vào chỉ thấy một tay ông cầm dao, một tay ông túm con mèo, đất đầy "máu"...

Lúc này trên màn ảnh ti vi gõ ra một hàng chữ lớn: "Đừng kết luận quá sớm."

Quả thực, quảng cáo công ích này thực sự khiến người ta tỉnh ngộ. Rất nhiều lúc "tận mắt nhìn thấy", "tận tai nghe thấy", là cái chúng ta "cho rằng" ư?

Phán đoán qua loa là cách xử lý sự việc chúng ta thường thấy trong đời. Phán đoán qua loa trong cuộc sống, trong công việc sẽ thường biểu hiện ra ngoài bằng hình thức cực kỳ đàng hoàng, khiến chúng ta gần như cảm thấy lời nói quả quyết, hành sự dứt khoát, xử lý gọn gàng; nhưng trên thực tế, phán đoán qua loa khiến chúng ta thực sự không thể tiếp xúc với sự việc.

Vì vậy, bất cứ lúc nào, trước tiên đều phải nghe rồi mới đưa ra kết luận, đừng qua loa phán đoán, như vậy không chỉ có thể tránh được sai lầm, còn có thể khiến bản thân càng có trí tuệ hơn. Người hiếm khi nghiêm túc nghe mà vội vàng đưa ra kết luận khi nói gì với người khác, sẽ chỉ bỏ lỡ cơ hội hết lần này hết lần khác.

Tác giả nước Mỹ Splliler Nicole từng kể một câu chuyện như thế này:

Có một lần, một cụ già kể cho tôi chuyện khi ông còn trẻ: "Khi tôi trẻ, từng tự cho rằng mình tài ba. Lúc ấy tôi định viết một cuốn tiểu thuyết vĩ đại, để thêm chút độc đáo trong sách, tôi tận dụng kỳ nghỉ để ra ngoài tìm kiếm. Tôi muốn tìm một nhân vật chính trong những con người đang sống chán nản vì khốn khó, lười biếng sống qua ngày, tôi tin tưởng ở đó có thể tìm thấy loại người này. Trên thực tế cũng như vậy, có một hôm, tôi tìm thấy một

nơi, ở đó khắp nơi đều là trang viên hoang vắng, lụi tàn, khắp nơi đều là đàn ông ăn mặc rách rưới và phụ nữ với sắc mặt tiều tụy. Khiến người ta kích động nhất là tình trạng sống lười biếng qua ngày như tôi tưởng tượng cũng đã tìm thấy. Một cụ già râu ria xồm xoàm, mặc quần áo nâu đậm, ngồi trên một chiếc ghế làm cỏ cho cây khoai tây, đằng sau ông ta là một cái gậy nhỏ không sơn.

Lúc ấy tôi muốn quay về nhà ngay, hận không thể lập tức ngồi trước máy đánh chữ bắt đầu sáng tác cuốn tiểu thuyết vĩ đại này. Thế nhưng khi tôi đi qua cái gậy, rẽ trên con đường bùn lầy, lại nhìn về phía cụ già từ một góc độ khác, tôi vô thức đột nhiên dừng bước. Hóa ra từ bên này nhìn qua, tôi phát hiện bên ghế của cụ già đặt một cây gậy ba toong của người tàn tật, cụ già có một bên quần trống không, thõng xuống đất. Ngay tức khắc, nhân vật tôi vừa cho rằng lười biếng sống qua ngày ấy đã trở thành một hình tượng anh hùng kiên cường bất khuất".

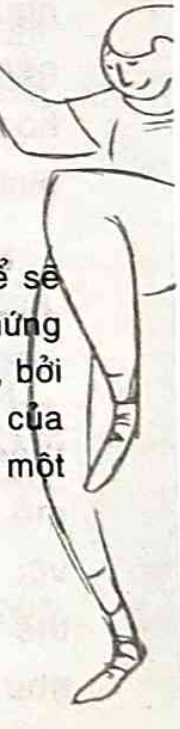
Cụ già này nói: "Từ đó về sau, tôi không còn dám dễ dàng đưa ra phán đoàn và kết luận với người vừa gặp mặt hoặc chỉ đơn giản nói vài câu."

Kinh nghiệm cuộc đời mà cụ già này có được quả thực là điều đáng để mỗi người lấy đó làm gương. Trong cuộc sống hằng ngày, người chịu suy nghĩ nhiều, không dễ dàng đưa ra kết luận nhất định là người thông minh, người như vậy bất luận ở nơi quan trọng như xã giao bên ngoài hay thương mại, đều có thể tránh được sai lầm mang lại tổn thất cho mình.

Cẩn thận khi đưa ra kết luận bề ngoài quả thực để lại ấn tượng do dự thiếu quyết đoán, lề mề, chậm chạp cho đối phương, song nó có thể cho con người cơ hội và thời gian cân nhắc giữa lợi và hại, có thể cho họ nhân cơ hội này mà lắng nghe ý kiến của người khác để quyết định kết luận của bản thân. Như vậy, mặc dù có một số phương diện không thể quan tâm tới, không thể suy nghĩ đến, cũng có thể lập tức bổ sung và sửa cho đúng, làm tốt, thỏa đáng sự việc. Vì chân tướng chỉ có một, chúng ta không thể che giấu chân tướng bởi sự qua loa của chúng ta.

Chương 8

CHIẾN LƯỢC ĐỌC SUY NGHĨ QUA SỞ THÍCH



Thiên bẩm của một người vốn do trời cho, có thể sẽ không ảnh hưởng đến tính cách. Nhưng sở thích, hứng thú của họ lại phản ánh cơ bản nhất tính cách họ, bởi vì họ lựa chọn điều này hoàn toàn dựa vào sở thích của bản thân. Vì vậy bạn có thể dựa vào sở thích của một người để nhận định đặc điểm tính cách của họ.

Các loại thể thao khác nhau, giải thích hình thái tâm lý khác nhau

Ngày nay, hầu như tất cả mọi người đều tham gia vào các hoạt động thể dục thể thao. Miễn là đối phương có chung hoạt động thể dục thể thao với bạn, bạn đã có thể phỏng đoán tính cách của họ qua cách vận động với sở thích này.

Thể dục thể thao rất đa dạng phong phú, điền kinh, các môn bóng, vật lộn, thể dục trên băng... Mỗi một loại đều có không ít những người yêu thích và "fans". Mà những người và vận động viên thể thao chuyên nghiệp này cùng tạo nên quần thể to lớn. Thông qua các thể loại và phương thức của họ đối với sở thích thể dục thể thao, chúng ta có thể phỏng đoán hình thái tâm lý của họ, càng hiểu sâu sắc đối với họ.

Có rất nhiều loại thể dục, cách chia cơ bản nhất là thể thao mang tính thi đấu và thể thao không mang tính thi đấu.

Người thích thể thao mang tính thi đấu thường có tính hiếu thắng. Cổ vũ to lớn cho phe bạn thích trước màn hình, mắng mỏ người chơi bạn không thích, thậm chí cạnh tranh gay gắt với đối thủ trong đấu trường... Tất cả những người yêu thích thể thao mang tính thi đấu, bất luận bề ngoài tao nhã lịch sự như thế nào, nhưng trong xương cốt đều có tính hiếu thắng mạnh. Họ không tranh đấu cũng chỉ vì họ không quan tâm mục tiêu tranh đấu mà thôi.

Đối lập còn có một vài người đơn thuần chỉ vì vận động, họ không hề thích nhân tố thi đấu trong thể thao. Kiểu người này chính là những người yêu thích thể thao không mang tính thi đấu, ví dụ một người thích mỗi tuần tới bể bơi, bơi ba tiếng đồng

hồ. Phải biết, khi thể dục thể thao rời xa tính thi đấu, thì thường sẽ trở thành một việc khô khan. Cho dù khô khan vô vị, nhưng những người yêu thích loại vận động này cũng nghiến răng kiên trì, tâm lý khiêu chiến và sức chịu đựng của cơ thể. Do đó, bất luận kiểu người này là vì luyện tập sức khỏe hay vì cái khác, đều có tính dẻo dai và ý chí mạnh mẽ, họ có kỷ luật tự giác, có tâm đắc trong phương diện khống chế bản thân. Ở đây, chúng ta có thể lấy ví dụ bằng một người nổi tiếng.

Ông là tác giả nổi tiếng người Nhật Bản - Murakami Haruki.

Theo chính ông ấy nói, hằng ngày ông thức dậy lúc 5 giờ, ra ngoài chạy 5 km, sau đó đánh răng tắm gội, gấp chăn trong thời gian nhanh nhất, ăn bữa sáng đơn giản nhưng giàu dinh dưỡng.

Tiếp đó là làm việc, thái độ làm việc của ông rất đặc biệt: Mỗi ngày chỉ viết hoặc dịch tám ngàn chữ. Cho dù hôm nay hành văn trôi chảy, cũng chỉ viết tám ngàn chữ. Cho dù hôm nay không viết ra nổi một chữ cũng phải nặn ra tám ngàn chữ nhảm nhí.

Thời gian còn lại, tự do an bài.

Ông gọi kiểu trạng thái tâm lý này của mình là "tâm lý của người chạy bộ". Cái gọi là tâm lý người chạy bộ chính là một ngày của người bình thường có 24 tiếng, còn người chạy bộ chỉ có 23 tiếng, bởi vì có một tiếng bắt buộc dùng để chạy, ngày nào cũng như ngày nào.

"Không phải vì thích mới đi chạy, chính vì không thích cho nên mới chạy." Murakami Haruki nói như vậy.

Ngoài ra, người thích thể thao mang tính thi đấu còn có thể chia thành hai loại.

Một loại là "người hâm mộ bóng đá" điển hình, họ thích reo hò cổ vũ trong sân đấu hoặc trước ti vi, nhưng rất hiếm khi ra sân đấu thử nghiệm thân thủ. Xem tiết mục thể thao đối với họ mà nói, phần nhiều là một loại thưởng thức - giống như xem một bộ

phim hoạt hình hay. Người chỉ thích xem, trong tính cách luôn có mặt bị động. Họ là người lắng nghe và thầy phân tích tốt, nhưng có thể tính động khá thấp.

Còn loại kia lại là "vận động viên" điển hình. So với người xem, họ càng hy vọng tham gia vào sân đấu, quyết phân cao thấp với đối thủ. Loại người này có khát khao chinh phục mãnh liệt, họ có khả năng thực hiện cực mạnh, trong đó có một phần tính cách cũng khá trực tiếp. Họ là người thực hiện tốt nhất.

Còn trong cuộc sống hiện thực, rất ít người "chỉ xem không luyện tập" hoặc "chỉ luyện tập không xem", phần lớn thích thưởng thức vẻ đẹp của vận động, tương tự cũng thích tận mắt ra sân. Lúc này, bạn chỉ cần quan sát họ thích loại nào nhiều hơn là được.

Tải ebook tại tvn-eb.com

Chơi bài và đánh cờ:
Sở thích chiến đấu ẩn chứa trái tim đấu tranh

Người thích chơi bài và đánh cờ có lòng hiếu thắng mạnh mẽ, nhưng đây không phải nói tất cả những cao thủ bài và đánh cờ đều có tâm lý này, thực sự có một vài người bởi vì đơn thuần thông minh và may mắn mới có thể giành chiến thắng. Do đó, chỉ thông qua sở thích kết luận người này có lòng hiếu thắng sẽ mắc sai lầm. Tiêu chuẩn đánh giá nên là trình độ đầu tư vào trò chơi, mức độ yêu thích của người này mà không phải trình độ trò chơi.

Đánh cờ, chơi bài ra đời giúp con người tiến hóa phát triển hơn về mặt tư duy. Cho đến ngày nay có rất nhiều loại, trong đó có cờ tướng phương Tây phức tạp, cờ năm quân quy tắc đơn giản, đặc biệt cờ vây là một trò nhìn tưởng như đơn giản nhưng lại biến hóa vô cùng, v.v...Rất nhiều người cho rằng, chơi cờ là môn thể thao tao nhã, điều này không giả. Nhưng không ít người cho rằng, người chơi cờ là người có tâm lý không màng danh lợi, điều này cực kỳ sai lầm. Phải biết, bất luận loại cờ nào, nói cho cùng đều là đánh cờ. Mục đích chơi cờ chỉ có một chính là chiến thắng đối phương! Vì thế hoạt động tâm lý muốn giành chiến thắng cao độ, người tham gia sao có thể là người tẻ nhạt.

Đánh bài cũng như vậy, chỉ là bài mang yếu tố vận may nhiều hơn chơi cờ, nhưng khát vọng với thắng thua trực tiếp hơn.

Có những người uống trà chơi cờ, nhìn có vẻ tao nhã nhưng nếu họ thực sự thích chơi cờ, xin hãy nhớ bất luận tư thế của họ có lạnh nhạt như thế nào, lòng hiếu thắng trong xương cốt chưa bao giờ ngừng.

Tạ An, danh nhân và là tể tướng của triều đại Đông Tấn, ông chính là người đã lãnh đạo thắng lợi cuộc chiến Phì Thủy - một trong những trận đánh nổi tiếng trong lịch sử chiến tranh Trung Quốc. Mặc dù lập được chiến công, quyền cao chức trọng, nhưng trong ấn tượng của mọi người, Tạ An chính là một người có không màng danh lợi. Ngày thường hay ngao du sơn thủy cùng với người được đời sau tôn là "Thư thánh" Vương Hi Chi, thưởng rượu, chơi cờ. Mà trong đó, chơi cờ là niềm yêu thích của Tạ An. Dành thời gian chơi cờ với người khác, đối với ông mà nói thường là niềm vui lớn nhất.

Đến nỗi ra làm quan, triều đình Đông Tấn thường xuyên nhiều lần tìm ông vào phủ Tư Đồ, ông hết thảy đều từ chối. Huyện lệnh Dương Châu mời ông xuất núi phụ tá, ông cũng từ chối mấy lần, nhưng thấy đối phương thành khẩn, tha thiết, ông mới gật đầu nhận lời, chỉ làm một tháng liền bãi công. Sau này triều đình tiếp tục chiêu mộ nhiều lần, ông vẫn từ chối như trước.

Rất nhiều triều thần vô cùng bất mãn với Tạ An: Tuy ngươi tuổi trẻ đã tiếng tăm lẫy lừng, nhưng cũng không thể làm ra vẻ như vậy. Triều đình thậm chí quyết định tống giam cả đời với Tạ An, hoàng đế ban chiếu mới được miễn xá. Đối với việc này, Tạ An vẫn mỉm cười một tiếng, tiếp tục làm theo ý mình.

Xem ra, Tạ An dường như thực sự là một người không hề màng danh lợi.

Thái bình bốn năm, đại tướng quân Ôn Hoàn chuẩn bị chinh phạt phía tây, bắt đầu xây cung điện, chiêu mộ Tạ An tòng quân. Khi ấy, tất cả triều thần đều cho rằng cho dù Ôn Hoàn quyền hành khuynh đảo thiên hạ, cũng gặp thất bại, nhưng không ngờ, Tạ An lại đồng ý với Ôn Hoàn, làm đại tư mã cho ông ta. Sau khi Ôn Hoàn biết thì rất vui mừng, kéo tay Tạ An nói với người hầu trong phủ: "Các ngươi đối đãi với người tài hoa như vậy à?"

Mà văn võ toàn triều xôn xao vì chuyện này: Tạ An từ trước đến nay cương trực công chính, lại ra làm quan dưới tình thế không hề bị ép buộc!

Nhưng rất nhiều người không hiểu tình cảnh lúc ấy của Tạ An, bèn tự cho là đã hiểu nguyên nhân ông ra làm quan: Tạ Dịch bệnh chết, Tạ Vạn bị phế, khiến quyền thế gia tộc họ Tạ chịu uy hiếp rất lớn, Tạ An vì lợi ích gia tộc, không thể không hy sinh bản thân...

Phỏng đoán này quả thực có rất nhiều điểm đáng nghi: Tạ An đến bị tống giam cả đời còn không quan tâm, có thể vì lợi ích gia tộc mà làm việc bản thân không thích không? Trên thực tế, nguyên nhân lần này Tạ An ra làm quan rất đơn giản: Đầu quân dưới trướng Chinh Tây đại tướng quân (tên khác của Ngụy Diên), đồng nghĩa với việc có trận để đánh. Tạ An không phải võ phu, nhưng luôn có lòng chơi cờ. Ông hiếu thắng, nhưng công danh lợi lộc thế tục trong mắt ông quả thực không có tính khiêu chiến, cho nên ông chuyển sang chiến trường chân thực.

Đáng tiếc, Ôn Hoàn mặc dù thích Tạ An nhưng không coi Tạ An là tướng quân thực sự. Do đó lần chinh phạt phía Tây này, Tạ An có thể nói bàng quan trước cả hành trình. Cuối cùng Ôn Hoàn đánh trận thất bại.

May mà điều này không hề tổn hại đến danh tiếng của Tạ An. Do chủ động ra làm quan, lại không thể vô kỷ luật như trước. Tạ An bắt đầu dấn thân vào chính trị, năng lực tài hoa đều xuất chúng, ông nhanh chóng trở thành nhân vật thực quyền trong triều Đông Tấn.

Lúc này, dã tâm soán vị của Ôn Hoàn cũng bắt đầu bộc lộ. Ông ta nắm đại quyền nằm trong tay, đã phế hoàng đế, sau này do không có được chiếu thư nhường ngôi của hoàng đế, bèn lĩnh quân áp sát kinh thành.

Điều này khiến cả triều đình hoang mang, hy vọng Tạ An có thể nghĩ ra biện pháp xoay chuyển trời đất. Song Tạ An không hề loạn, chỉ nhẹ nhàng nói: "Đưa ta đi gặp Ôn Hoàn."

Đại thần cả triều nhao nhao ngăn cản, phải biết, lúc này Tạ An nếu xảy ra vấn đề, triều đình cũng không có người đáng tin cậy. Còn Ôn Hoàn nhìn thấy Tạ An, quả thực khó bảo đảm có nổi lên tâm địa hiểm độc hay không.

Tạ An mặc kệ mọi người, đến doanh trướng của Ôn Hoàn, nói năng đĩnh đạc: "Ta nghe nói chư hầu ưu tú đều sẽ mang binh trấn thủ bốn phía, đại tướng quân ngài đây là muốn làm gì?"

Suy cho cùng có giao tình với Tạ An, hơn nữa tiếng tăm đối phương quá lớn, lại gắn với thân phận đại nghĩa, Ôn Hoàn không tiện làm việc không chừa đường lui, cũng chỉ đành ngại ngùng lui binh.

Chẳng bao lâu sau khi Ôn Hoàn trở về phủ của mình thì bệnh mà chết.

Thực ra Tạ An luôn biết tình huống sức khỏe của Ôn Hoàn, ông biết Ôn Hoàn phát động binh biến chậm một ngày, bản thân sẽ có thêm phần thắng.

Người giống như Tạ An, bề ngoài bất luận tao nhã, điềm tĩnh như thế nào, trong xương cốt đều là người chơi cờ.

Quả thật, chúng ta suy nghĩ một chút đặc điểm chung của các loại cờ, là có thể hiểu rõ huyền cơ trong đó. Tất cả mọi ván cờ đều do quân cờ và bàn cờ tạo thành, bàn cờ có thể so với xu thế chung của xã hội, quân cờ có thể so với từng nhân vật sinh động. Còn tính đánh cược trong trò chơi bài bạc nặng hơn, đối với người đánh bài mà nói, thắng lợi là mục tiêu duy nhất, cũng là cuối cùng. Vì vậy có người nói: Người say đắm hoạt động đánh bài, đối với quân cờ và ván bài đều có khát vọng khống chế mãnh liệt, do đó họ thường là người có lòng tranh đấu nhất.

Sở thích âm nhạc:
Dán mác xu hướng của tính cách và giá trị

Bất luận đi đến nơi nào đều có thể nghe thấy tiếng nhạc tuyệt vời. Âm nhạc là một phương thức để con người bày tỏ tình cảm, nhưng đồng thời, nhà nghiên cứu của đại học Cambridge đã cho chúng ta biết, từ phong cách âm nhạc mà một người nào đó thích cũng có thể phán đoán ra họ là người như thế nào, có bí mật tâm lý như thế nào.

Có rất nhiều thể loại âm nhạc, người khác nhau thích âm nhạc khác nhau. Nhà nghiên cứu đại học Cambridge chứng minh, con người có thể thông qua âm nhạc họ thích để phán đoán đối phương đại khái là người như thế nào. Một điều tra đối với hơn 36 nghìn người trên toàn thế giới cho thấy, thị hiếu âm nhạc của con người có liên quan mật thiết với cá tính của họ.

Nhạc Jazz

"Fan cuồng" nhạc Jazz, lòng tự trọng cao, đa phần đều có sức tưởng tượng phong phú và sức sáng tạo lạ thường, tâm lý họ ổn định, thích tự giễu, thường chìm đắm trong cuộc sống về đêm yên tĩnh, tràn ngập tình cảm, đầy lòng tin và hy vọng với cuộc đời.

Nhạc cổ điển

Người yêu thích nhạc cổ điển an tĩnh, điềm tĩnh, có lòng tự trọng rất cao, họ không quan tâm xã hội này có đủ rộng hay không, nhưng cố gắng hết sức đối với tình cảm tri kỷ. Họ có tố chất văn hóa khá cao, từ đầu đến cuối đều theo đuổi cảnh giới thập toàn thập mỹ.

Nhạc Soul[1]

Người yêu thích nhạc Soul, trong quá trình kết giao, các mối quan hệ con người rộng lớn, thông thường sẽ để lại cho người khác cảm giác tao nhã, lịch thiệp. Ẩn dưới thái độ nhã nhặn là lòng tự trọng cao, có sức sáng tạo lạ thường trong công việc và trong cuộc sống.

Âm nhạc dân gian

Né tránh sự ầm ĩ của thế tục, người yêu thích âm nhạc dân gian phần lớn say sưa với âm nhạc non nước. Trong cuộc sống, họ thường cố gắng hết sức phơi bày mặt độc lập, kiên cường của mình, e sợ vô tình để lộ sự cô đơn và lẻ loi trong lòng.

Nhạc Rock, metal

Hợp âm dũng mãnh cùng âm thanh thô bạo tạo nên phong cách rock và metal ầm ĩ, bất kham, người yêu thích thể loại âm nhạc này phần lớn là thanh niên đầy nhiệt huyết, họ có sức bật và tinh thần mạo hiểm cực mạnh. Họ không thích làm việc cực nhọc nhưng có sức sáng tạo rất tốt. Không thích giao tiếp thể hiện một mặt không đủ tự tin nơi nội tâm, nhưng trong xương cốt chứa đầy sức phá hoại nhất định.

Ca khúc ngọt ngào

Phần lớn những người thích nghe ca khúc ngọt ngào khá đa sầu đa cảm, thích ảo tưởng, theo đuổi cuộc sống lãng mạn, nhiều màu sắc. Loại người này có tính cách yếu đuối, làm việc do dự, thiếu quyết đoán, dễ bị người khác ảnh hưởng, thường bó chân, dừng bước khi đứng trước khó khăn và trở ngại.

---

[1] Nhạc soul hoặc âm nhạc linh hồn là thể loại nhạc của người Mỹ gốc Phi nổi tiếng sinh ra trong cuối thập niên 1950 tại Hoa Kỳ và có nguồn gốc từ nhạc phúc âm và R&B.

Nhạc buồn

Người thích nhạc buồn thường đa sầu đa cảm, chôn vùi quá nhiều tâm tình tốt đẹp vào sự thương cảm lạ lùng, khó hiểu, kiểu người này tình cảm tinh tế, tâm địa thiện lương, song lòng thông cảm trách trời thương dân cũng thường bị một vài người có dụng tâm xấu lợi dụng.

Bài hát thịnh hành

Bài hát nào thịnh hành thì nghe bài đó, người như vậy tính tính chưa được chín chắn, thích theo đuổi trào lưu, dễ bị ảnh hưởng bởi môi trường xung quanh, thiếu chủ kiến và cá tính, nhưng trong cuộc sống không thiếu sức sống và sức sáng tạo.

Ngày nay sức ép cuộc sống không ngừng gia tăng, âm nhạc làm giảm sức ép trong lúc đó cũng đã tạo nên nhãn mác để ghi dấu tính cách và giá trị của một người. Đồng thời cũng có thể từ đó phán đoán sở thích, cá tính của một người, lấy đó để tham khảo làm thế nào qua lại với họ.

Sở thích sưu tầm:
Khắc họa chân thực thái độ cuộc đời

Nói đến sưu tầm, không nhất định phải là đồ vật quý giá tăng giá trị, nhiều lúc, con người đều dựa vào sở thích, hứng thú để sưu tầm những đồ họ cho là có giá trị. Từ những sở thích quái lạ, chúng ta có thể tìm ra thái độ cuộc đời chỉ người này có.

Có người thích sưu tầm giấy khen, có người thích sưu tầm đồng hồ đeo tay, có người thích sưu tầm bưu thiếp... Lý luận phản chiếu của Sigmund Freud đã cho chúng ta biết, sở thích sưu tầm khác nhau, phản ánh cách nhìn của một người đối với tình hình thực tế. Ví dụ, người thích sưu tầm giấy khen thường bất mãn với tình trạng hiện tại của bản thân, cảm thấy bản thân nên tiếp tục hưởng thụ vinh dự và hoa tươi; người thích sưu tầm đao kiếm thường đều có chí tiến thủ mãnh liệt, v.v... Sở thích khác nhau, nhìn ra thái độ khác nhau đối với cuộc đời.

Người sưu tầm sách vở

Kiểu người này có học thức và chí tiến thủ, thích ở nhà hưởng thụ niềm vui đọc sách, một mình, tự tìm niềm vui. Họ thích sưu tầm sách là để thể hiện sự bác học của mình, để theo đuổi tri thức, làm niềm vui lớn nhất trong cuộc sống. Còn ở các phương diện khác, họ luôn là người chậm hơn một nhịp.

Người sưu tầm đồ cổ, đồ nghệ thuật

Đồ cổ, đồ nghệ thuật thể hiện sự tao nhã, đồng thời cũng là biểu tượng của sự giàu có. Kiểu người này chú trọng tu dưỡng văn hóa của bản thân, cũng có sự theo đuổi bền bỉ với vật chất.

Họ chú trọng thân phận và địa vị xã hội của chính mình; hơn nữa, họ có tâm lý cạnh tranh và hiếu thắng cực kỳ mạnh, không cam tâm kém hơn người khác.

Người sưu tầm ảnh, bưu thiếp

Kiểu người này lưu luyến chuyện xưa, muốn giữ lại hồi ức tốt đẹp nơi sâu thẳm trong lòng, họ vô cùng sợ quên lãng. Do đó, sưu tầm những tấm ảnh chụp hoặc bưu thiếp, để khi nhìn thấy có thể nhanh chóng khơi gợi hồi ức đã qua. Họ coi cuộc đời của mình là một trò chơi, tự biên tự diễn, cố gắng đạt tới mức hoàn mỹ.

Người sưu tầm đồ kỷ niệm du lịch

Kiểu người này có tính cách phóng khoáng, bất cứ việc gì cũng đều nhìn rất thoáng. Họ không ngừng theo đuổi cuộc sống mới mẻ, đặc biệt, ghét sự tầm thường. Họ rất coi trọng kinh nghiệm cuộc đời của bản thân, đồng thời thích lấy nó làm vốn để khoe khoang với người khác. Kiểu người này không hề có yêu cầu cao với vật chất, luôn để tâm cảm giác thành tựu nào đó.

Người sưu tầm hóa đơn cũ

Kiểu người này có năng lực tổ chức và khả năng lãnh đạo đều rất mạnh, làm việc tỉ mỉ, ngăn nắp; nhưng họ quá chú trọng tiểu tiết và quán trình gần như không có ý nghĩa, vì vậy lãng phí phần lớn sức lực và tinh thần, có chút lo bò trắng răng. Họ thích làm theo trình tự, mặc dù thi thoảng cũng tìm kiếm chút kích thích song suy nghĩ đến rất nhiều chi tiết, thường không thể thực sự thay đổi hành động. Do đó, cuộc sống của họ dường như bình yên không sóng gió.

Người sưu tầm đồ chơi cũ

Kiểu người này lưu luyến quá khứ, cảm thấy tự hào với hết thảy những thứ từng có. Khác ở chỗ, họ có trái tim của một đứa trẻ

ngây thơ, chất phác, ham vui, nhớ lại thời thơ ấu liền cảm nhận được hạnh phúc và hưng phấn. Họ thường tìm cách duy trì sự trẻ trung, thích chơi cùng trẻ con, cũng rất có duyên với trẻ con.

Trong cuộc sống, kiểu người này rất dễ hài lòng, lưu luyến gia đình, thích cuộc sống an nhàn, tĩnh lặng.

Người sưu tầm quần áo và đồ dùng hàng ngày đã cũ

Phần lớn kiểu người này thích trang điểm, chú trọng bề ngoài của bản thân, nội tâm khát vọng được mọi người chú ý. Họ thích tiêu xài phung phí, cũng tin chắc quần áo kiểu cũ sẽ thịnh hành trở lại, tới lúc đó không những tiết kiệm được tiền, có thể đi trước người khác, có thể được coi là nhìn xa trông rộng. Thái độ cuộc sống của họ rất tích cực, cố gắng theo đuổi thứ mình muốn mà không quan tâm có thể thành công hay không.

Từ người bình thường tới ngôi sao, kỳ thực có rất nhiều người yêu thích sưu tầm. Có ngôi sao thích sưu tầm đồng hồ đeo tay, thể hiện cá tính khiêm tốn, không phô trương và phẩm vị cuộc sống xa hoa của bản thân. Có ngôi sao thích sưu tầm kính râm, ngầm thể hiện mình thích giả vờ ngầu, không muốn để người khác nhìn thấu thái độ của bản thân. Chúng ta cũng như vậy, sưu tầm đồ vật là khắc họa chân thực thái độ cuộc đời.

Sở thích du lịch:
Lựa chọn địa điểm du lịch thể hiện tính cách của con người

Cùng với đời sống nâng cao, con người thường nhân lúc nghỉ ngơi đi tới nơi nào đó du lịch, thư giãn tinh thần, bồi dưỡng tâm lý. Con người lựa chọn nơi đến thường có liên quan mật thiết với tính cách. Người có tính cách như nào sẽ có khuynh hướng lựa chọn nơi đến có đặc điểm tính cách tương tự.

Trong *"Luận ngữ"* có một câu: *"Kẻ nhân thích núi, kẻ trí thích nước"*, ý là một người thích cảnh vật tự nhiên như thế nào, có quan hệ rất lớn với tính cách của họ. Tương tự như vậy, lựa chọn địa điểm đến của khách du lịch cũng thường liên quan đến tính cách của họ. Ví dụ, người thích yên tĩnh sẽ hướng về non nước tự nhiên, người thích náo nhiệt sẽ chọn nơi tràn ngập cảm xúc dữ dội như công viên Disney, v.v...

Thích nơi du lịch sinh thái cũ

Ví dụ, hòn đảo chờ khai phá, rừng rậm nguyên thủy, vùng núi xa xôi hẻo lánh, v.v...

Người như vậy có khuynh hướng tìm kiếm những điều chưa biết, thích công việc giày tính khiêu chiến. Trong cuộc sống hiện thực, kiểu người này thường có cá tính khá hướng ngoại, nhiệt huyết sôi nổi, thích kết giao với mọi người, đầu óc linh hoạt, giàu sức tưởng tượng. Họ thích làm đội trưởng, giúp đỡ, bảo vệ người khác, bất cứ việc gì cũng đi trước người khác một bước, dám đưa ra quyết sách, có tài năng lãnh đạo ưu việt. Khi đối mặt với khó khăn, kiểu người này thường có thể gánh vác trách nhiệm, có thể nhất thời tìm ra cách giải quyết vấn đề.

Đồng thời, bất luận là trong cuộc sống hay trong sự nghiệp, họ đều thích nghĩ ra từng mục tiêu cụ thể, sau đó không ngừng cố gắng, hoàn thành mục tiêu. Do đó, họ thường sẽ cảm thấy khá mệt. Đôi khi, kiểu người này thực sự cần được thư giãn tinh thần, cân bằng lại một lần nữa số lần thất bại và khả năng chịu đựng của tâm lý, như vậy mới có thể đi được xa, đồng thời hưởng thụ niềm vui khai phá, đi lên.

Thích địa điểm du lịch đầy đủ cơ sở vật chất

Ví dụ, những nơi giao thông thuận tiện, đủ quán rượu và club, với khu phong cảnh nhân văn quản lý hoàn thiện, v.v...

Người như vậy rất truyền thống, cũng rất thực tế. Họ thích cuộc sống không thay đổi, theo đuổi sự ổn định, tuân thủ bất cứ quy tắc và trật tự, như vậy sẽ khiến họ cảm thấy an tâm và tự tại nghiêm túc làm việc.

Họ rất biết chăm sóc chính mình, thậm chí khiến người khác cảm thấy có phần ích kỷ. Họ cũng rất biết sử dụng văn hóa vật chất mang lại sự thuận tiện cho bản thân, có thái độ lạc quan với cuộc sống, sống ở hiện tại, sẽ không suy nghĩ tương lai như thế nào.

Thích phong cảnh tự nhiên

Ví dụ, công viên xinh đẹp, biển lớn xanh thẳm, mây trắng, thảo nguyên với bầu trời xanh lam nổi bật, v.v...

Kiểu người này theo đuổi sự hoàn mỹ, hướng về sự lãng mạn, chú trọng chi tiết, nhỏ như đồ dùng trong sinh hoạt, quần áo phối trang sức, lớn thì hôn nhân sự nghiệp, đều cẩn thận, tỉ mỉ. Hơn nữa, họ theo đuổi mỹ cảm độc đáo, không muốn rơi vào phong cách tầm thường.

Đồng thời, kiểu người này rất nhạy cảm, thiện lương, giàu lòng cảm thông, cũng không muốn làm phiền người khác. Họ thích

sum họp với người nhà, thích kết cục câu chuyện hoàn mỹ. Thế nhưng hiện thực thường không như ý muốn, khó tránh khiến họ sinh ra chênh lệch tâm lý. Kiểu người này tốt nhất thư giãn tinh thần, không cần tính toán quá nhiều, hưởng thụ quá trình mới là điều quan trọng nhất.

Thích nơi an tĩnh, cổ xưa, thần bí

Ví dụ, nơi hành hương, chùa chiền cổ dưới ánh tịch dương, nơi có ý nghĩa lịch sử, v.v...

Kiểu người này có tính cách hướng nội, thích sống một mình, bạn bè không nhiều nhưng đều là quân tử chi giao[1]. Họ không thích vật chất, mà theo đuổi sự tĩnh lặng và thỏa mãn của linh hồn.

Kiểu người này không hẳn lớn tuổi, nhưng nhất định có rất nhiều sự trải nghiệm và kinh nghiệm cuộc sống, tuổi tâm lý khá thành thục. Họ đam mê đọc sách và suy nghĩ, giàu tư duy triết lý, đồng thời không ngừng tìm kiếm thế giới chưa biết đến.

Do đó, họ nhìn có vẻ xa rời thực tế, cũng có phần chán chường, thái độ đối với cuộc sống không tích cực lắm.

Cứ đi mãi như vậy trên đường, nhưng đôi khi chúng ta đừng ngại "dừng lại", nhìn ngắm sở thích du lịch của những người xung quanh, như vậy mới có thể tìm thấy sự lĩnh ngộ sâu sắc hơn trong mối quan hệ con người.

[1] Quân tử chi giao: tình bằng hữu giữa những quân tử.

Lựa chọn thú cưng:
Yêu ai yêu cả đường đi lối về, thể hiện đặc điểm tính cách

Áp lực xã hội hiện đại rất lớn, con người thường sẽ cảm thấy cô độc. không ít người lựa chọn nuôi thú cưng để thoát khỏi sự cô đơn. Tính cách con người khác nhau, vì thế lựa chọn thú cưng cũng có sự khác nhau. Nói cách khác, từ thú cưng mà một người thích, có thể nhìn ra tính cách chân thực của chủ nhân này.

Nuôi thú cưng là một cách nghỉ ngơi giải trí, với những tính cách khác nhau, thú cưng của bạn nuôi sẽ có sự khác biệt. Ví dụ, người có cá tính cởi mở, nóng nảy sẽ nuôi con chó hoạt bát đáng yêu; người có tính cách chậm chạp sẽ nuôi cá vàng ung dung thong thả bơi qua bơi lại; người hơi điên khùng sẽ nuôi con rắn; người nuôi con chó lớn đều có cảm giác ưu việt; người nuôi con chó nhỏ nội tâm khát vọng được cưng chiều... Tóm lại, từ thú cưng được nuôi, có thể nhìn ra tính cách của chủ nhân.

Người thích nuôi mèo

Đặc điểm của mèo là lười biếng, dịu dàng, linh hoạt. Người thích nuôi mèo làm việc với dáng vẻ uể oải, thích nằm mơ mộng hão huyền, thích cuộc sống yên tĩnh, không màng danh lợi, tình cảm không dễ bộc lộ ra ngoài. Vì vậy, rất ít người có thể thực sự hiểu được họ, bước vào thế giới nội tâm của họ.

Kiểu người này tôn sùng độc lập tự chủ, nói năng hành sự ngay thẳng. Họ ghét a dua phụ họa, không bao giờ nghĩ một đằng nói một nẻo, cũng không muốn tạm nhân nhượng vì lợi ích toàn cục.

Hơn nữa, họ nghiêm khắc với bản thân, không thích tùy tiện. Có thể sẽ khiến người khác cảm thấy tính tình lạnh nhạt, thậm chí có phần làm bộ làm tịch, nói chung nhân duyên không quá tốt.

Người thích nuôi chó

Kiểu người này nhiệt tình cởi mở, đối xử với người khác thân thiết, hiền hòa. Họ không thích cô độc, cả ngày hi hi ha ha, quan hệ với hàng xóm láng giềng khá hòa thuận. Đồng thời họ ngay thẳng, chính trực, hành sự thẳng thắn, bộc trực, có suy nghĩ gì sẽ thể hiện trên mặt, hoặc lập tức thể hiện bằng hành động, kiểu tính cách thẳng thắn này mang đến cho họ không ít bạn bè. Nhưng kiểu người này thông thường luôn làm theo suy nghĩ của người khác, không có chủ kiến.

Người thích nuôi chim

Kiểu người này tính cách tinh tế, rất chú tâm tạo nên mảnh trời thuộc về riêng mình. Nhưng năng lực kết giao của họ rất kém, tính cách có chút quái gở, không thích xử lý mối quan hệ con người rắc rối. Nuôi chim có thể giúp họ giết thời gian rảnh, tự tiêu khiển, tự vui, thoát khỏi nỗi cô đơn trong cuộc sống, chim là người bạn không thể thiếu trong cuộc sống của họ.

Người thích nuôi cá

Kiểu người này rất có hứng thú với cuộc sống, tôn sùng tự nhiên, cần không gian tự do rộng lớn. Điều này cũng khiến họ không có yêu cầu quá cao khi theo đuổi sự nghiệp và cuộc sống, chỉ muốn tự tìm niềm vui, bình an sống vui vẻ mỗi ngày. Tuy có vẻ như lòng không mang chí lớn, nhưng niềm vui cả đời vô âu vô lo cũng khiến người khác ngưỡng mộ.

Người thích nuôi thỏ

Kiểu người này nội tâm rất lương thiện, đặc điểm lớn nhất chính là đồng cảm với kẻ yếu, gặp người yếu hơn mình thường

có thái độ đồng cảm, hơn nữa sẽ có hành động thực tế, cố gắng hết sức để giúp đỡ người khác. Họ sẽ là một nhà từ thiện, đồng thời cũng là một người yêu gia đình, yêu cuộc sống.

Người thích nuôi thằn lằn hoặc rắn

Thằn lằn và rắn đều thuộc loài động vật khác, cũng thể hiện người nuôi loại động vật này thích cá tính lập dị, theo đuổi sự độc đáo. Kiểu người này độc lập một mình, chưa bao giờ quan tâm ánh mắt của người khác, tuy gây được sự chú ý song họ thường không có quá nhiều bạn bè tri kỷ.

Người thích nuôi chó ngao Tây Tạng

Ngao Tây Tạng là một loại động vật hung dữ, mạnh mẽ, người thích nuôi loại động vật này thường tính khí vô cùng nóng nảy, động chút là nổi nóng. Trong cuộc sống, họ thường mang lại cho người khác cảm giác nghiêm khắc, lạnh lùng, khiến người ta không dám lại gần; đồng thời, kiểu người này khá cố chấp, có một loại sức mạnh không đạt được mục đích thề không từ bỏ.

Nghiên cứu tâm lý học chứng minh, khi con người nuôi thú cưng thường sẽ vô tình lựa chọn loại thú cưng nào đó có tính cách giống mình. Vì thế, muốn hiểu một người, có thể xem thú cưng của họ trước, thú cưng vĩnh viễn không thể nói dối.

Chương 9

CHIẾN LƯỢC ĐỌC SUY NGHĨ QUA NGÔN NGỮ NÓI CHUYỆN

Ngôn ngữ là công cụ truyền đạt thông tin quan trọng nhất của nhân loại. Một người lắng nghe tốt không nên chỉ hiểu được ý của đối phương liền thỏa mãn, mà nên tìm tòi nghiên cứu chiều hướng nội tâm thực sự của họ qua ngôn ngữ lời nói của đối phương.

Phong cách ngôn ngữ thể hiện sự tu dưỡng của một người

Ngôn ngữ là chìa khóa mở cánh cửa lớn trong giao tiếp, cũng là cách kết nối quan trọng nhất trong mối quan hệ con người. Chúng ta phán đoán tu dưỡng của một người, ngoài diện mạo bên ngoài, phong cách nói chuyện cũng là một phương diện quan trọng. Tục ngữ nói "Lời như tiếng lòng", phong cách trò chuyện của một người là giấy chứng nhận tốt nhất về tu dưỡng của bản thân.

Tục ngữ nói rất hay: *"Người tốt ở miệng, ngựa tốt ở chân"*. Ngôn ngữ là chìa khóa mở cánh cửa lớn trong giao tiếp, cũng là phương thức kết nối quan trọng nhất trong cuộc sống. Chúng ta phán đoán một người không đơn giản chỉ nhìn bề ngoài có xinh đẹp hay không, cử chỉ có thỏa đáng hay không, quan trọng nhất là khi tiếp xúc với người này, ngôn ngữ của họ mang đến cho chúng ta cảm giác trực tiếp nhất là gì. "Lời như tiếng lòng", phong cách ngôn ngữ của một người là giấy chứng nhận tốt nhất về tu dưỡng của bản thân.

Ngôn ngữ là một môn nghệ thuật, trong giao tiếp, chúng ta thường coi trọng ngôn ngữ của người khác có hợp ý tâm mình hay không. Vì vậy, động lực chính có cần tiếp tục qua lại với một người hay không chính là ngôn ngữ của người này mang lại chính chúng ta cảm nhận trực tiếp nhất.

Trong quá trình kết giao với một người, chúng ta thường quá coi trọng đối phương trò chuyện có thể mang đến cho chúng ta niềm vui hay không mà xem nhẹ việc thông qua ngôn ngữ của một người để quan sát hoạt động nội tâm của người này và đặc điểm tính cách của họ. Chỉ có hiểu sâu sắc tính cách và nhu cầu nội tâm của một người, chúng ta mới có thể lựa theo sở thích của họ, mới có thể chiếm giữ địa vị chủ đạo trong giao tiếp con người.

Người nói năng nho nhã

Kiểu người này thường có bối cảnh giáo dục rất tốt, thích trau chuốt từng lời, trong trò chuyện có thể đề cập đến lượng lớn thông tin vô can. Trong cuộc sống của họ có chút tác phong học đòi văn vẻ, bề ngoài tự tin, nội tâm tự ti, hơn nữa thích thể hiện tri thức và học thức của bản thân. Tục ngữ nói: "Một người khoe khoang điều gì thì chứng tỏ họ thiếu điều đó." Kiểu người này bên ngoài có tu dưỡng rất tốt, chính bản thân cũng không nắm chắc nội tâm, vì vậy thích thể hiện thân phận của mình khi trò chuyện, chắc chắn là một kẻ chỉ được cái mã với nội tâm trống rỗng.

Người mồm mép láu lỉnh

Kiểu người này giỏi về tâm kế, thông thạo tính toán. Họ thường có chút trải đời, nội tâm theo đuổi và suy nghĩ về lợi ích của bản thân, rất hào phóng với chính mình nhưng lại vô cùng so đo với người khác, thậm chí có thể nói là cực kỳ keo kiệt. Tính cách của họ không ổn định, khôn khéo, sành sỏi, am hiểu sâu sắc quy tắc của giao tiếp. Kiểu người này là người khá giả dối, giỏi che giấu suy nghĩ trong lòng, có thể qua lại với họ nhưng đừng quá thân.

Người chất phác, thẳng thắn

Kiểu người này thường có tính cách hào sảng, là người chính trực, nội tâm vô cùng trong sáng, vô tư, suy nghĩ trong lòng và ngôn ngữ, cử chỉ của bản thân nhất quán. Họ thường chú trọng cảm giác của chính mình, có gì nói đấy, trong lòng không giấu giếm. Kiểu người này bởi vì tính cách thẳng thắng mà hào sảng, không thể giữ bí mật với chuyện của mình và chuyện của người khác, vì vậy cảm xúc thay đổi nhanh, tính kiên nhẫn khi làm việc khá kém.

Người kiệm lời, ít nói

Kiểu người này đa số khá tự ti hoặc quá giỏi về tâm kế, suy nghĩ nội tâm thường không muốn bộc lộ ra ngoài, khiến người

khác không thể hiểu được con người thật sự của họ. Ý thức tự bảo vệ bản thân của họ tương đối mạnh, có thể chỉ chuyên tâm với sự nghiệp của bản thân, làm việc có tính nhẫn nại cao, có thể kiên trì, tính cách khá chín chắn, sẽ không xuất hiện sự tương phản lớn.

Người nói năng thô lỗ

Kiểu người này thường học thức tu dưỡng khá kém, nói năng không kiểu cách, không có nhận thức tốt đối với bản thân và người khác, tính cách hào sảng hơn nữa bụng dạ ngay thẳng. Bất luận bề ngoài họ có vẻ trưởng thành hay không, đều không có tu dưỡng ngôn ngữ tốt. Làm việc qua loa đại khái, quên trước quên sau. Kiểu người này đều không có dã tâm lớn, theo đuổi cuộc sống ấm no, yên ổn.

Trong quá trình kết giao với người khác, đừng chỉ chú ý cảm nhận tâm lý mà lời nói của người khác mang đến cho mình, cần chú ý nhiều hơn là thông qua phong cách ngôn ngữ của đối phương, hiểu được đặc điểm tính cách và thế giới nội tâm của người này để mình có thể giành được địa vị chủ động, trở thành bên chiếm ưu thế.

Câu cửa miệng thể hiện rõ tính cách của một người

Câu cửa miệng là chỉ lời nói mọi người thường hay nói ngoài miệng, là một loại thói quen ngôn ngữ từng bước hình thành, biểu đạt cảm nhận trong lòng và khát vọng của bản thân, thường mang dấu ấn tính cách rõ rệt, là sự thể hiện trực tiếp nhất của tính cách và nội tâm một người. Nghe hiểu câu cửa miệng của họ thì có thể hiểu con người họ.

Trong xã giao, đại đa số mọi người đều thường có những câu treo cửa miệng. Loại treo cửa miệng do thói quen ngôn ngữ từng bước hình thành, có dấu ấn tính cách rõ rệt. Ví dụ, câu cửa miệng của Châu Kiệt Luân là "Cool, siêu cool", nghĩa là ngầu, đỉnh, đẹp, tốt, chứng tỏ anh ấy khát vọng bản thân có hương vị đàn ông hơn, mạnh mẽ hơn, cũng bày tỏ cảm giác không an toàn khi bản thân làm đứa trẻ ngoan, anh ấy cần chứng minh sức mạnh có cá tính hơn; lại ví dụ, câu cửa miệng của Thái Y Lâm là "Thế à!" có thể thấy cô ấy rất cẩn thận, mang chút thỏa hiệp và thuận theo thế giới.

Trong cuộc sống hiện thực, câu cửa miệng mà mọi người thích nói thường chia làm mấy loại như sau:

Nói thật, thành thực mà nói, chính xác, không lừa cậu

Họ đặc biệt nhấn mạnh những từ này là lo đối phương hiểu lầm, không tín nhiệm mình. Kiểu người này có tính cách khá nóng nảy, nội tâm không bình tĩnh, rất quan tâm cách nhìn của người khác, cũng hy vọng người khác có thể đủ tin tưởng mình.

Có thể, có lẽ, đại khái

Kiểu người này thường khá khôn khéo, bản năng tự bảo vệ mình rất mạnh, sẽ không hoàn toàn bộc lộ suy nghĩ nội tâm.

Chín chắn, bình tĩnh khi đối nhân xử thế, mối quan hệ xã giao thông thường đều tốt. Rất nhiều nhân vật chính trị đều thích sử dụng câu cửa miệng kiểu này.

Nghe nói, nghe đâu

Người thường xuyên sử dụng câu cửa miệng kiểu này là người giữ lại đường lùi cho bản thân. Kiểu người này thông thường học rộng biết nhiều, đối nhân xử thế tương đối khôn khéo, nhưng thường không có sức quyết đoán.

Cậu nên, cậu phải, nhất định phải

Người thường xuyên sử dụng câu cửa miệng kiểu này thông thường lòng tự tin cực kỳ mạnh, thường khá chuyên chế, hy vọng người khác phục tùng mình vô điều kiện. Phần lớn những người đảm nhiệm chức vụ lãnh đạo trong đơn vị, dễ có loại câu cửa miệng này.

A, ôi, cái này, ừm

Người thường sử dụng những từ này thường có hai loại: Một là phản ứng khá chậm chạp, hoặc vốn từ vựng ít, khi nói chuyện họ sử dụng những từ này để ngắt quãng, sắp xếp mạch suy nghĩ. Hai là họ làm việc cẩn trọng, bụng dạ thâm sâu, ví dụ lãnh đạo luôn sẽ nói những từ này để dừng lại khi phát biểu, có thể thể hiện phong độ lại có thể ngăn bản thân nói sai.

Được thôi, đúng rồi, có lý, là như vậy

Đây là biểu hiện của sự phục tùng. Kiểu người này thông thường có tính cách lão luyện, khôn khéo, thậm chí có chút nham hiểm. Họ bề ngoài hoặc thể hiện đồng ý với ý kiến của bạn, giành được hảo cảm của bạn, hoặc khích lệ bạn nói tiếp. Nhưng nếu bạn làm tổn hại tới lợi ích của họ, họ nhất định sẽ trở mặt, đồng thời lấy lời bạn từng nói làm điểm yếu để công kích bạn.

Nhưng, có điều

Kiểu người này có chút tùy hứng, nhìn có vẻ tiếp nhận ý kiến của người khác, đưa ra từ "nhưng" để chuyển hướng, kỳ thực là đang giải thích cho mình. Đồng thời, đây cũng chứng tỏ, tính cách họ ôn hòa, sẽ không kiên quyết từ chối người khác, ngữ khí nói chuyện uyển chuyện, khiến người khác dễ chấp nhận. Thông thường người làm quan hệ công chúng hay dùng câu cửa miệng này.

Ngoài ra, còn có

Kiểu người này tư duy khá nhạy bén, đầy tò mò đối với hết thảy mọi thứ xung quanh, thích tham dự vào đủ mọi chuyện. Nhưng làm việc thường chỉ có ba phút nhiệt tình, không thể kiên trì đến cuối cùng, càng không thể trước sau vẹn toàn. Kiểu người này tư tưởng tiên phong, giàu tinh thần cách tân, thường có một vài sáng kiến mới độc đáo, khác người, khiến người khác cảm thấy mới mẻ vô cùng.

Thực ra, là như thế này

Kiểu người này phần lớn tính cách bướng bỉnh, hơn nữa có phần tự phụ, kiên trì với ý kiến của bản thân, sẽ không dễ dàng bị thuyết phục. Họ thường có khát vọng thể hiện bản thân một cách mãnh liệt, nói những lời này là để hy vọng có thể thu hút được sự chú ý của người khác.

Thông qua những điều đơn giản có thể thấy, câu cửa miệng bao hàm lượng lớn thông tin. Vì vậy nhất định đừng cho rằng nó không đáng để mắt tới, nó có sự trợ giúp rất lớn đối với việc bạn hiểu tính cách đối phương.

Giọng nói phản ánh tính cách của một người

Giọng nói chính xác có thể biểu hiện tính cách, nhân phẩm, đôi khi cũng có thể dự đoán tiền đồ của một người. Khi bạn không thể nắm bắt động thái thông qua biểu hiện nét mặt, động tác, ngôn ngữ của một người, có thể thử thông qua âm điệu phỏng đoán cá tính và cảm xúc của một người, nhất định có thể có nhận thức mới.

Trong cuộc sống, có những người nói năng nhẹ nhàng, dịu dàng, có những người có giọng trầm, uy nghiêm, còn có người có ngữ khí cao, vang, trong trẻo. Tục ngữ nói *"Nói chuyện nghe giọng nói, đốt cây đốt tận gốc"*. Âm điệu khác nhau, thể hiện cá tính khác nhau của con người. Chúng ta nhất định không thể quên được nhân vật Tiểu Yến Tử do Triệu Vy đóng trong bộ phim truyền hình "Hoàn Châu cách cách", bất luận lúc nào, ở đâu cũng đều có thể nghe thấy giọng nói rất lớn của cô ấy, điều này hợp với cá tính không câu nệ tiểu tiết, vô tư của cô ấy.

Người có ngữ khí kiên cường lại cứng rắn

Kiểu người này có tấm lòng trong sáng, vô tư, không phân rõ thiện ác, làm việc quang minh lỗi lạc, kiên trì nguyên tắc, có tính kỷ luật tổ chức khá mạnh. Nhưng kiểu người này không biết linh hoạt ứng biến, tương đối bảo thủ, làm việc không bao giờ cho người khác cơ hội thương lượng, vì vậy sẽ đắc tội một vài người. Có điều, bởi vì họ có thể hành xử công bằng, chính trực, vô tư, thực sự cầu thị, do đó có thể được phần lớn mọi người ủng hộ và bảo vệ.

Người có ngữ khí cứng cỏi lại chín chắn

Kiểu người này thường có phong thái trưởng bối, suy nghĩ vấn đề khá chu toàn, làm việc thong thả, ung dung, tuân theo thứ tự, hơn nữa sức nhẫn nại rất tốt, một khi xác định mục tiêu thì sẽ nghiêm túc kiên trì đến cùng. Phái nam thuộc kiểu này hơi cố chấp, kiên trì với ý kiến của mình, sẽ không chịu ảnh hưởng bởi ý kiến của người khác, cũng sẽ không nịnh nọt người khác, mặc dù bắt đầu không dễ chung sống, nhưng quả thật trung thực đáng tin. Phụ nữ thuộc kiểu này có lòng thông cảm, có thể châm chước người khác, sẵn sàng hy sinh vì người khác.

Người có ngữ khí ôn hòa, khôn khéo

Kiểu người này có tình cách độ lượng, cởi mở, cư xử khoan dung, nhân từ, chân thành, có lòng thông cảm và bao dung. Trong phương diện giao tiếp, có thể khéo léo, nhanh nhẹn, không dễ chấp nhận sự trách móc của người khác. Ngoài ra, họ không dễ tiếp nhận sự vật mới, nhưng cũng sẽ không phản đối, thông thường giữ thái độ thấu hiểu.

Người có giọng nói cao, vang, sắc

Kiểu người này thường khá thất thường, nhạy cảm với hoàn cảnh, có sức sáng tạo và sức tưởng tượng, khả năng thưởng thức cái đẹp cực tốt. Hơn nữa, họ có tính công kích, khi kết giao với người khác, một khi phát hiện ai đó có chỗ không đúng, thường sẽ không lưu tình chỉ ra, mà còn không quan tâm có khiến đối phương khó xử hay không, vì vậy họ thường không được người khác yêu thích. Đồng thời, sức quan sát của họ rất tốt, tư tưởng lại rất độc đáo, nhìn vấn đề luôn đúng trọng tâm, chỉ ra bản chất, có thể phát huy đầy đủ cá tính như vậy thì thường dễ thành công.

Người có giọng nói dịu dàng

Kiểu người này thông thường tính cách dịu dàng, không màng danh lợi, hiếm khi xảy ra xung đột lợi ích với người khác, sống chung với mọi người tương đối dễ dàng, quan hệ cũng tốt. Nhưng xét từ góc độ khác, kiểu người này nhát gan, sợ phiền phức, rất sợ bị cuốn vào thị phi, vì thế thường có thái độ né tránh. Nếu có người chỉ đạo, cổ vũ họ, kỳ thực họ cũng có thể tham gia vào đủ các loại cạnh tranh, phát huy triệt để tài hoa của bản thân, trở thành người vừa cứng rắn vừa mềm mỏng, nhất định có thể làm nên thành tích lớn.

Người có giọng nói nũng nịu

Kiểu người này nói chuyện ỏn à ỏn ẻn, hy vọng được mọi người yêu thích và bảo vệ. Nhưng họ bồng bột xốc nổi, thường hư cấu đủ các lời nói dối, ngược lại có thể khiến người khác chán ghét. Nếu là phái nam, thì phần lớn là con một hoặc là đứa trẻ được yêu chiều bằng mọi giá. Kiểu phái nam này làm việc do dự, thiếu quyết đoán, thường bối rối khi quyết định sự việc; đối xử với phái nữ lại vô cùng kín đáo, khi nói chuyện với phái nữ sẽ vô cùng căng thẳng, tuyệt đối sẽ không chủ động ở thế tấn công.

Tốc độ nói nhanh chậm thể hiện trạng thái nội tâm khác nhau

Tốc độ nói chuyện của con người thường mỗi phút khoảng 300 đến 500 từ. Những người khác nhau, tốc độ nói chuyện cũng khác nhau. Cái gì ảnh hưởng đến tốc độ nói chuyện? Nhà tâm lý học thông qua nghiên cứu đã phát hiện, tốc độ nói chuyện nhanh chậm, có quan hệ mật thiết với trạng thái nội tâm. Từ sự thay đổi của tốc độ nói chuyện có thể nhìn thấy sự thay đổi nội tâm của con người.

Trò chuyện là cách con người tiến hành giao lưu về tư tưởng, đồng thời cũng bộc lộ tình cảm cá nhân. Tốc độ nói chuyện nhanh chậm khác nhau, chứng tỏ trạng thái nội tâm của họ cũng khác nhau. Ví dụ, người nào đó bình thường có thể giỏi biện luận, đột nhiên lắp ba lắp bắt nói không nên lời, hoặc người nào đó bình thường hiền như khúc gỗ, bỗng nhiên thao thao bất tuyệt nói một đống lời, thì nhất định xảy ra việc là có nguyên do, tâm lý của họ đã xảy ra sự thay đổi mang tính khuynh đảo. Vì thế, lưu ý kỹ tốc độ nói chuyện và sự thay đổi khi một người trò chuyện là có thể nắm bắt trạng thái tâm lý này.

Người có tốc độ nói nhanh

Kiểu người này khi nói chuyện giống như tiếng pháo liên hồi, không những tốc độ nói nhanh mà hết câu này đến câu khác, căn bản không cho ai chen mồm. Thông thường, người như vậy rất thông minh, tư duy khá nhanh, năng lực ứng biến tương đối mạnh. Đồng thời, tính cách họ phần lớn hướng ngoại, tài ăn nói cũng tốt, gặp người nào nói lời ấy, khéo ăn khéo nói, ở nơi xã giao như cá gặp nước, rất được người khác yêu thích, cũng dễ đạt được mục đích. Khuyết điểm là trong lòng họ không giữ được chuyện, đôi khi

có thể sẽ nói với mọi người những việc không phù hợp, tính khí họ còn khá nóng nảy, việc nhỏ cũng có thể khiến họ tức giận, nổi cáu, hành sự khá võ đoán, cố chấp.

Người có tốc độ nói chậm

Kiểu người này phần lớn thuộc tính cách chậm chạp, không chỉ nói năng thong thả, cho dù gặp chuyện gấp, họ cũng có thể điềm tĩnh như thường. Người như vậy tâm địa thiện lương, tính cách khoan dung, nhân từ, giàu lòng cảm thông, có thể quan tâm, khoan thứ cho người khác. Nếu là phái nữ thì tính cách dịu dàng. Thông thường kiểu người này có nội tâm bình tĩnh, tư duy tinh tế, tỉ mỉ, hành sự thích có kế hoạch. Hơn nữa có thể lắng nghe ý kiến của người khác, nhưng lại không mất đi kiến giải độc đáo của bản thân. Họ rất có năng lực tương tác, nói năng uyển chuyển, quan hệ giữa người với người rất tốt. Khuyết điểm là tư tưởng họ khá bảo thủ, cơ bản không tiếp nhận bất cứ sự vật nào mới, quá kiên trì với nguyên tắc, tư duy cũng khá trì trệ, làm việc thường do dự, thiếu quyết đoán.

Người có tốc độ nói cực chậm

Kiểu người này nói năng vô cùng chậm, nhiều lúc đều ngập ngừng, ấp úng, nói năng lộn xộn. Kiểu người này tính cách quá yếu đuối, hướng nội, họ thiếu tự tin, tính tình hiền lành, làm việc chậm chạp.

Tốc độ nói đột nhiên nhanh hơn

Nghiên cứu chỉ ra, khi một người đang căng thẳng, phẫn nộ, hưng phấn, nóng nảy, sợ hãi, tốc độ nói sẽ đột nhiên nhanh hơn, họ hy vọng mượn tốc độ nói nhanh, có thể xoa dịu cảm xúc mất bình tĩnh trong lòng. Nhưng vì suy nghĩ thiếu bình tĩnh, nội dung nói của họ có thể vô cùng rỗng tuếch. Nếu gặp người thận trọng, thông minh lanh lợi, lập tức có thể nhìn thấy trạng thái dao động trong lòng họ.

Tốc độ nói đột nhiên chậm đi

Khi một người có tâm trạng nặng nề, ví dụ đau buồn, bối rối, tốc độ nói cũng sẽ trở nên rất chậm. Chúng ta xem tin tức, mỗi khi đưa tin tai nạn hoặc nhân vật quan trọng nào đó qua đời, phát thanh viên sẽ cố ý nói chậm lại, chính là quy luật này.

Ngoài ra, nếu đối với thái độ cố ý hoặc lòng đầy bất mãn của một ai đó, tốc độ nói năng của con người cũng sẽ trở nên chậm chạp, thậm chí có cảm giác như khúc gỗ. Bởi vì thực ra họ không muốn cố ý thể hiện sự bất mãn ra ngoài, nhưng càng che giấu, người khác càng nhìn rõ.

Tóm lại, tốc độ nói có thể phản ánh một cách khéo léo trạng thái tâm lý của một người khi nói năng.

Thuật đọc suy nghĩ qua ẩn ý:
Đừng bị mê hoặc bởi ý nghĩa bên ngoài

Tục ngữ nói: "Suy nghĩ kỹ mới làm" - câu nói này biến thành: Nghĩ kỹ trước khi nói. Hiện nay, chúng ta cho rằng câu này có thể hiểu thành: Nghe rồi hãy nghĩ, tức là sau khi nghe người khác nói chuyện, đừng dừng lại ở bề ngoài của ngôn ngữ đối phương, phải suy nghĩ nhiều hơn.

Mục đích con người nói chuyện là để bày tỏ ý nguyện, nhưng rất nhiều lúc, bị giới hạn bởi trường hợp nói chuyện, thân phận của hai bên nói chuyện, ngôn ngữ không thể bày tỏ rõ ràng. Vì vậy, có ẩn ý của ngôn ngữ, cũng chính là phía sau lời nói, còn cất giấu ý nghĩ chân thực hơn của người nói, mà ý nghĩa này mới là hàm ý thực sự mà họ muốn bày tỏ.

Đối với "người nghe" mà nói, chỉ nghe hiểu câu nói bên ngoài, tuyệt đối không đủ. Chỉ có hiểu ẩn ý của đối phương mới có thể đạt được mục đích đọc suy nghĩ thông qua ngôn ngữ.

Bernard Shaw - nhà sáng tác kịch Ireland từng chịu sự sỉ nhục của một chính khách:

Có một lần, Bernard Shaw bước vào một nhà hát nào đó, cửa nhà hát rất hẹp, mà vừa vặn một vị khách cùng chen vào với Bernard Shaw. Vị khách từ trên cao nhìn xuống Bernard Shaw, ông ta nói: "Tôi chưa bao giờ nhường đường người có địa vị thấp hơn tôi."

Bernard Shaw tao nhã nhường sang một bên, ông nói: "Tôi vừa vặn ngược lại."

Vị khách cười khinh miệt một cái, bước vào. Còn những người xung quanh nghe hiểu sự mỉa mai của Bernard Shaw, đều cười vị khách đó.

Còn có một lần, một thương nhân nổi tiếng keo kiệt, bủn xỉn mở tiệc chiêu đãi một số nhà nghệ thuật của Ireland, muốn nâng cao thân phận bản thân. Nhưng người này quả thực rất bủn xỉn, ông ta đã chọn một nhà ăn rất đẳng cấp, khi gọi món lại chỉ gọi những món rẻ tiền.

Có thể nhìn ra, tên keo kiệt này không có thành ý, vì vậy trong quá trình ăn cơm, Bernard Shaw không nói một câu. Khi rượu lên, tên keo kiệt rất đắc ý nói: "Đây là rượu trong hầm rượu nhà tôi, bây giờ bán rất chạy ở châu Mỹ, mọi người thử xem."

Bernard Shaw nghe nói nhấp một ngụm, ngạc nhiên nói: "Trời ạ, trong rượu của ông lại pha nước!"

Tên keo kiệt không nghe ra sự châm biếm của Bernard Shaw, ông ta thậm chí cảm thấy Bernard Shaw đang khen ngợi ông ta. Các nhà nghệ thuật khác đều cười tủm tỉm.

Sau khi kết thúc bữa cơm, tên keo kiệt rút ví thanh toán. Bữa cơm không có thành ý này không hết bao nhiêu tiền, nhưng tên keo kiệt vẫn khoa trương với hành động rút ví tiền, rất có ý "tôi đã mời các anh ăn cơm, các anh phải ghi nhớ sự hào hiệp của tôi."

Bernard Shaw lại ngứa mắt, thế là nhấn mạnh một câu: "Ô, lần đầu tiên biết hóa ra ông cũng có thể chủ động móc hầu bao."

Các nhà nghệ thuật nghe xong cười lớn.

Một câu đơn giản "Tôi vừa vặn ngược lại", ẩn ý là địa vị của anh thấp hơn tôi.

Hai câu mỉa mai tên keo kiệt, lại có ý: Người này bán rượu xưa nay đều pha nước; người này ăn cơm chưa bao giờ tự mình thanh toán.

Đây chính là ẩn ý, các nhà nghệ thuật cả ngày tiếp xúc với ngôn ngữ, đương nhiên có thể hiểu; mà thương nhân và chính khách lại có phần chậm chạp ở phương diện này, còn không biết mình đang bị mỉa mai.

Hiểu ẩn ý là bước đầu tiên chúng ta đọc suy nghĩ thông qua ngôn ngữ. Nó tồn tại rất phổ biến, gần như ở đâu cũng có, truyền thông cũng thường dùng kiểu ngôn ngữ này. Tôi nhớ có một năm bóng đá Trung Quốc thất bại thảm hại, ngoài các cầu thủ cúi đầu thất vọng, còn sâu sắc kiểm điểm thiếu sót của mình. Truyền thông nghe vậy kinh ngạc: Sau khi đội bóng đá quốc gia thua, lại không trách sân bóng, thời tiết, trọng tài, fan hâm mộ...

Ý của câu nói này là: Sau khi đội bóng quốc gia thất bại luôn thích "chủ quan không cố gắng, khách quan tìm nguyên nhân".

Có ẩn ý sâu xa, có ẩn ý nông, đôi khi rất dễ hiểu, nhưng đôi khi lại cần phải suy nghĩ cẩn thận. Thuật đọc suy nghĩ thông qua việc hiểu ẩn ý không chỉ chúng ta có nhận thức nhạy bén với ngôn ngữ, mà còn cần nâng cao toàn bộ tinh thần, nghiêm túc phỏng đoán, hiểu lời người khác khi chúng ta nói chuyện với họ.

Tóm lại, khi chúng ta lắng nghe người khác nói chuyện, phải luôn luôn chú ý đối phương nói ra có phải có lớp ý nghĩa sâu không. Nếu có thể hình thành thói quen này, bạn có thể phát hiện nhận thức của bạn đối với người khác có thể nâng cao.

Khát vọng giấu kĩn đẳng sau ngôn ngữ, giãi bày mặt trái của ngôn ngữ

Những cô gái nói bản thân mình không xinh đẹp hoặc hơi béo; bạn thân đồng ý giúp nhưng đắn đo quá nhiều; đồng nghiệp có giọng điều xảo quyệt nhưng không có bụng dạ xấu - lời nói của những người này thực tế đều không đơn giản như chúng ta thấy. Hãy chú ý đến nhu cầu sâu xa trong ngôn ngữ của họ, để đưa ra những phản hồi chính xác hơn.

Tác dụng của ngôn ngữ, nói một cách chung chung là truyền bá thông tin. Mà thông tin truyền bá lại có thể chia thành rất nhiều loại, ví dụ, truyền đạt cảm xúc, truyền đạt mệnh lệnh... Còn có một loại thông tin là để truyền đạt yêu cầu nào đó, nhận được đáp ứng của đối phương. Trong câu sai khiến thường thấy tình huống như vậy, chúng ta gọi là ngôn ngữ nhu cầu.

Trong ngôn ngữ nhu cầu, có một loại rất đặc biệt: Tất cả nhu cầu mong đợi của người nói, giọng điệu thực sự nghe có vẻ mâu thuẫn thậm chí đối lập.

Cao Minh gần đây gặp nhiều trắc trở. Cậu ấy vừa chia tay với bạn gái, nguyên nhân là có một hôm bạn gái đột nhiên nói với cậu ấy: "Hình như em hơi béo rồi."Cao Minh nhìn kỹ bạn gái, gật đầu nói: "Ừ, hơi béo."

Sau đó bạn gái đương nhiên nổi giận một trận với cậu ấy. Cao Minh rất oan uổng, hai người chia tay không vui vẻ. Mấy ngày sau, bạn gái tìm đến Cao Minh, có ý muốn xin lỗi, nói: "Chuyện lần trước là em không đúng, tính khí em xưa nay không tốt lắm."

Nhưng không ngờ Cao Minh lập tức tiếp lời: "Ừ, tính khí của em nên đổi." Sau đó, dùng một câu theo trend "Không có sau đó nữa."

Ngoài ra, Cao Minh cũng có chút xa cách với người bạn thân nhất của cậu ta, nguyên nhân bởi: Cao Minh gần đây công việc có điều động, mà trong nhà lại xảy ra một vài chuyện, vì thế nhờ bạn của cậu ta đi làm thay.

Người bạn này nghe xong lời Cao Minh nói, lắc lắc đầu nói: "Cái này ấy... hơi khó."

Mặc dù sự việc đúng là khó, nhưng suy cho cùng cậu ấy là bạn thân nhất của Cao Minh, Cao Minh tưởng cậu ấy có thể đồng ý ngay lập tức, không ngờ lại rề rà, liền bực tức nói: "Có thể làm không, cậu nói thẳng xem nào."

Bạn cậu ta nghĩ một lát, vẫn khước từ lời nhờ vả của Cao Minh, từ đó cũng không liên lạc mấy với cậu ta, đợi Cao Minh phát hiện ra điểm này, quan hệ của hai người đã rất nhạt rồi.

Còn có, Cao Minh cũng gặp chút trắc trở trong công việc.

Trước đó có nói công việc của cậu ta có sự điều động, trên thực tế là đã đổi bộ phận mới, cũng đổi cộng sự mới. Người cộng sự này là một cô gái rất giỏi giang, phương diện nghiệp vụ cũng rất thành thục. Nhờ may mắn, ban đầu Cao Minh tiến bộ rất nhanh, rất thuận lợi hoàn thành một số công việc khó. Song khi các đồng nghiệp khen ngợi cậu, cộng tác nữ của cậu lại dễ dàng nói ra một câu lạc hậu: Vận may của người mới đều tốt.

Mặc dù các đồng nghiệp khác chỉ cười cười, nhưng Cao Minh lại cảm thấy rất sượng mặt, vì vậy cũng càng ngày càng khó chịu với thái độ của cộng sự. Cuối cùng hai người đã xuất hiện sự chia rẽ nặng, chỉ có thể đổi cộng sự. Mà khi đổi cộng sự, lãnh đạo nói với Cao Minh: "Cậu và cô ấy sao không thể hòa hợp, cô ấy là cô gái rất đơn thuần, không mưu mô, đồng nghiệp khác đều rất thích cô ấy."

Cao Minh lấy làm lạ, cậu cảm thấy cô ta rõ ràng là một người rất cay nghiệt, vì sao mọi người lại đánh giá cô ta như vậy...

Đọc đến đây, các bạn có phát hiện ra sai lầm của Cao Minh không?

Một cô gái nói mình có thể hơi béo, trên thực tế có thể là như vậy, hơn nữa bản thân cô ấy có thể cũng cho rằng mình thực sự béo hơn trước. Nhưng chính vì như vậy, cô ấy càng hy vọng nhận được đáp án phủ định: "Không có, em không béo."

Đương nhiên, đáp án này có lẽ rõ ràng không hề có thành ý, nhưng chí ít bạn có thể nói như vậy: "Ừ, một chút nhưng như vậy vừa đẹp, vốn quá gầy rồi."

Tóm lại, con gái nói mình béo lên, thực tế khao khát đối phương động viên mình, cho mình tự tin. Một câu khô khan "Ừ, hơi béo" của Cao Minh không sáng suốt, thậm chí rất thô lỗ.

Còn về bạn thân của cậu ta, tôi nghĩ trong cuộc sống, chúng ta cũng có thể gặp việc như vậy. Bạn hy vọng họ làm một việc có chút khó, họ không hề từ chối nhưng họ lại không xác định bản thân có thể làm tốt hay không. Thực tế giống với nhu cầu tâm lý của bạn gái cũ của Cao Minh: Hy vọng nhận được nhiều tự tin.

Bởi vì sự tự tin của bản thân cậu ta không đủ, sợ làm hỏng việc, mà suy nghĩ này có thể hiểu thành tinh thần trách nhiệm. Người mà việc gì cũng đều ôm đồm, ngược lại không đáng tin bằng người như vậy, khi tiếp nhận đề nghị, không hề suy nghĩ đến những khó khăn mà sự việc có thể xuất hiện, chứng tỏ người này căn bản không có thành ý giúp đỡ.

Đối diện với những người bạn có thể hao tâm tổn trí vì việc của chúng ta, chúng ta tuyệt đối không thể làm tổn thương đối phương một cách võ đoán như vậy. Cách làm chính xác là chân thành nói với họ: "Tôi tin cậu có thể làm tốt." Hoặc nói: "Làm không tốt cũng không sao, tôi chỉ có thể trông chờ vào cậu."

Trả lời như vậy mới là sự kỳ vọng của đối phương.

Còn về cộng sự mới của Cao Minh, có vẻ là một tiểu nhân bụng dạ hẹp hòi, cay nghiệt, xảo quyệt. Trên thực tế căn bản

không phải như vậy, tiểu nhân thực sự sẽ không vì những thứ bên ngoài lợi ích, nói lời cay nghiệt như vậy trước mặt bao người. Người như thế nào sẽ làm như vậy? Rất đơn giản, một người hy vọng mình là tiêu điểm của mọi người.

Người thường xuyên thích bới móc, thực tế bản chất không xấu. Khi bới móc, khao khát lớn nhất trong tâm lý là có thể thay thế đối phương trở thành tiêu điểm. Đặc biệt là cộng sự của Cao Minh, sau khi cùng hoàn thành công việc với Cao Minh, kết quả chỉ có Cao Minh được khen ngợi, vì vậy cô ấy nói mấy câu khắc nghiệt, nhưng như vậy không chứng minh cô ấy thực sự có bụng dạ xấu với Cao Minh, cũng không phải phẩm hạnh cô ấy không tốt, chỉ là mong muốn trở thành tiêu điểm của cô ấy không được thỏa mãn mà thôi.

Người như vậy thực sự không thể coi là tấm lòng rộng rãi, nhưng cũng tuyệt đối không phải là tiểu nhân. Chúng ta chỉ cần cho đối phương bậc thang đi xuống là được. Ví dụ, khi chúc mừng thành công, có thể nói như vậy: "Đây không phải công lao của một mình tôi, ai đó đã giúp đỡ tôi rất nhiều."

Ngôn ngữ đi ngược với hành động:
Thói quen ngôn ngữ của người miệng hùm gan sứa

Khi chối từ trách nhiệm chỉ nói suông, khi thảo luận vấn đề chỉ nói đến thâm niên, chúng ta cho rằng họ là người miệng hùm gan sứa. Kiểu người này nếu là đồng minh của bạn, thì bạn đừng gửi gắm hy vọng quá lớn với họ; nếu là kẻ địch của bạn, vậy thì bạn đừng quá coi trọng họ về mặt chiến lược.

Trong cuộc sống, chúng ta thường sẽ gặp kiểu người này. Họ rất thích trang bị kín kẽ cho mình bằng ngôn ngữ, nếu chỉ nhìn vào lời nói sẽ cảm thấy họ rất mạnh mẽ, nhưng sau khi có sự hiểu biết nhất định, thì càng ngày càng cảm thấy người này bề ngoài dễ nhìn, thật ra vô dụng. Rất nhiều lúc, nếu chúng ta nghe những "lời nói khoác" của họ, thường sẽ tạo nên cục diện khó có thể thu dọn. Vì vậy, chúng ta nhất định phải đơn độc nghiên cứu một chút về phương thức ngôn ngữ của kiểu người này, để tránh bị mắc lừa.

Nói chung, bất luận một người có mạnh mẽ hay không, họ đều hy vọng bản thân mình thể hiện rất mạnh mẽ. Còn loại giả vờ thể hiện trong ngôn ngữ thì có rất nhiều điểm chung.

Tiểu Lục vừa vào công ty quảng cáo nào đó, cấp trên của cậu, giám đốc Phùng là một người trung niên nhìn có vẻ rất nhiệt tình.

Hôm đó, lần đầu tiên Tiểu Lục nhận được hạng mục lớn. Hạng mục này vốn không phải do cậu hoàn thành, nhưng cuối năm thiếu nhân lực, vì vậy giám đốc Lục đưa hạng mục này cho Tiểu Lục.

Tiểu Lục cho rằng năng lực của mình còn thiếu sót, không thể độc lập hoàn thành, do đó tới văn phòng giám đốc Phùng, chuẩn bị thương lượng với ông ấy tìm một người lão luyện dạy mình.

Không ngờ, cậu vừa mở lời, giám đốc Phùng đã vỗ vai cậu nói: "Dũng cảm làm đi, tôi tin tưởng cậu!"

Tiểu Lục thấy thương lượng không đạt được kết quả, lại được cấp trên cổ vũ, chỉ có thể bấm bụng mà làm. Nhưng lại là tay mơ, cho nên tuy hạng mục này cuối cùng cũng hoàn thành, song lại có chút thiếu sót. Mặc dù khách hàng chấp nhận song không hài lòng. Vì vậy, khách hàng không vui vẻ gì với giám đốc Phùng, giám đốc Phùng bị thua thiệt chỗ khách hàng, trở về công ty lập tức nổi giận với Tiểu Lục. Khi đánh giá cuối năm, tổng công ty cũng có ý kiến với giám đốc Phùng vì vụ này, cho rằng giám đốc Phùng không nên giao hạng mục cho một mình Tiểu Lục làm, vì vậy phê bình giám đốc Phùng. Giám đốc Phùng lại bực mình trút hết phẫn nộ lên Tiểu Lục.

Tiểu Lục cảm thấy bản thân mình rất oan uổng, bèn lên tiếng phản bác vài câu. Giám đốc Phùng giận dữ hét lên: "Cậu bày ra dáng vẻ thối tha của sinh viên đại học cái gì! Lúc tôi làm cái nghề này, đến bàn phím cậu cũng còn chưa sờ qua..."

Tiểu Lục uất ức quay trở về văn phòng của mình, cậu cảm thấy mình không hề bày ra dáng vẻ gì, chỉ là biện bạch bình thường. Đồng nghiệp thấy vậy, lặng lẽ nói cho cậu biết: "Tiểu Lục, khỏi uất ức, giám đốc Phùng này của chúng ta chính là như vậy, cậu cảm thấy sắp xếp công việc của ông ta có vấn đề, ông ta khẳng định vỗ vai cậu nói: Dũng cảm mà làm, tôi tin tưởng cậu. Nếu xảy ra tình huống gì, chắc chắn đẩy trách nhiệm lên đầu chúng ta, chỉ cần chúng ta thanh minh, ông ấy liền nói: Đừng có ra dáng vẻ thối tha của sinh viên đại học, lúc tôi làm cái nghề này, cậu còn như thế nào, như thế nào... Nghe nói ông ta không học đại học, nên rất nhạy cảm với phương diện này."

Tiểu Lục hỏi: "Vậy làm thế nào? Về sau còn cần ông ta bố trí hạng mục, nếu lại bố trí như lần này, chắc chắn còn xảy ra vấn đề."

Đồng nghiệp nói: "Vì vậy, sau khi chúng ta hiểu ông ta thì đừng nghe cách bố trí của ông ta. Mọi người nhận được bao nhiêu công việc đều sẽ làm cùng đồng nghiệp thân quen, đưa các hạng mục của nhau ra, sau đó căn cứ vào tình hình thực tế của mỗi người, sắp xếp lại từ đầu. Về tiền thưởng, cũng là sau khi nhận được từ công ty, mấy nhà thiết kế chúng ta phân chia căn cứ theo lượng công việc làm."

Tiểu Lục gật đầu.

Đồng nghiệp nói tiếp: "Về sau cậu cũng tham gia vào đi. Đến khi mùa đắt hàng, mọi người cùng thương lượng."

Tiểu Lục gật đầu lần nữa.

Sau này, chưa tới nửa năm, giám đốc Phùng liền bị tổng công ty khai trừ.

Có thể nhìn ra, nội tâm và năng lực của giám đốc Phùng đều vô cùng nhỏ bé, nhưng do sự tự phụ của ông ta, không thể không cố gắng vẻ bề ngoài mạnh mẽ. Vì vậy mỗi khi có việc phiền phức, giám đốc Phùng đều có thể đẩy sự việc này về phía cấp dưới bằng ngôn ngữ có vẻ rất nồng nhiệt, nhưng mỗi lần xuất hiện mâu thuẫn, ông ta đều phải mang tư cách già ra nói chuyện, hạ thấp giá trị người khác.

Trong công việc, nếu cấp trên của bạn là kiểu người chỉ cần gặp khó khăn liền đẩy việc cho bạn, đồng thời vỗ vai bạn nói "Tôi tin cậu, làm cho tốt", vậy thì bạn phải cảnh giác, nói ra lời cổ vũ không phải họ thực sự tin tưởng bạn, càng không phải trạng thái tâm lý của họ lạc quan, sáng sủa, nguyên nhân chỉ có một - trong lòng họ không nắm chắc, lại không muốn tự chịu trách nhiệm, vì vậy thông qua cách "cổ vũ" hoàn toàn đẩy sự việc sang cho bạn.

Bởi vì cấp trên tự tin tuyệt đối sẽ không để nhân viên làm công việc không đủ khả năng.

Giả sử họ thực sự có ý bồi dưỡng bạn, muốn giao cho bạn một vài công việc khó, mượn nó để rèn luyện bạn, thế thì họ cũng tuyệt đối không chỉ nói một câu sáo rỗng, mà sẽ ngồi xuống nhắc nhở và giúp đỡ bạn bằng thực tế.

Trong cuộc sống có rất nhiều người xưa nay không từ chối yêu cầu của người khác, nhưng hễ cần một loạt lời đáp, lại không thể hoàn thành, đây đều gọi là kẻ "miệng hùm gan sứa".

Làm thế nào phân biệt kiểu người này?

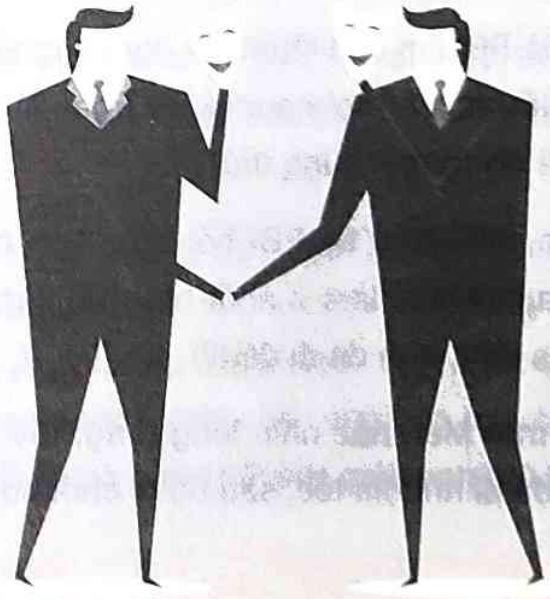
Thực ra rất đơn giản, một người miệng hùm gan sứa, lời họ nói ra khó có thể qua cân nhắc. Do nội tâm họ yếu ớt, ngôn ngữ tuy có vẻ đẹp đẽ, nhưng phần lớn nhiều lời vô nghĩa. Vì vậy một người miệng hùm gan sứa, mặc dù không phải là kẻ hay lảm nhảm, cũng tuyệt đối sẽ không kiệm lời.

Đương nhiên, không có nghĩa tất cả những người nói nhiều đều miệng hùm gan sứa. Chúng ta vẫn cần phải phân tích, do những người này nói nhiều, mà nội dung lời nói không biểu đạt suy nghĩ chân thực trong lòng họ. Kết hợp tình huống thực tế chúng ta liền có thể phát hiện, lời của những người này không thể hoàn chỉnh để bảo vệ lập luận của mình. Do đó, gặp một người nói nhiều, nhất định phải suy nghĩ kỹ lời của họ, đừng dễ dàng bị lời của họ lừa gạt, phải cân nhắc trong ngôn ngữ của đối phương có những lỗ hổng nào. Nếu phát hiện ra lỗ hổng, thì có thể dán mác "miệng hùm gan sứa" cho người này.

Chương 10

THUẬT ĐỌC SUY NGHĨ QUA VIỆC NHÌN THẤU LỜI NÓI DỐI

Trong xã hội, khi lời nói dối tràn lan, nếu bạn không muốn bị sụp đổ bởi lời nói dối, vậy thì phải bắt đầu học tập, cố gắng phân biệt rõ thật lòng và giả dối. May mà khi con người nói dối, bất luận ngụy trang như thế nào, chúng ta luôn tóm được một vài dấu hiệu.



Nhìn thấu kẽ hở ngôn ngữ và mở tâm lý phòng thủ với những kẻ nói dối

Nhìn rõ lời nói dối, thấy rõ điểm yếu, nói năng vỗ về - đây chính là cây rìu moi thông tin từ người nói dối. Rìu vung xuống, ít khi không trúng chiêu. Không chỉ như vậy, cái rìu này hạ xuống, chém đứt phòng bị của họ với bạn, mà không phải quan hệ của các bạn. Thậm chí phần lớn mọi lúc, chiêu này có thể khiến bạn và kẻ nói dối càng thêm thân thiết hơn, cũng có thể khiến kẻ nói dối từ đó không nói dối với bạn nữa.

Trước tiên chúng ta nói về một vụ án của FBI

Phân cục FBI ở bang New Jersey cảm thấy nóng bỏng tay khi đang xử lý một vụ mưu sát, bởi vì họ đã kiểm tra tất cả máy quay xung quanh địa điểm đều không phát hiện ra bất cứ vết tích nào của hung thủ.

Nhưng một tay trong của quán bar gần nơi xảy ra vụ án đã cung cấp một tin tức quý giá: Anh Martínez có lẽ đã gặp hung thủ đó, vì đêm ấy, khi anh ta vào quán bar, nét mặt hoảng sợ, có vết máu trên chiếc áo khoác nhạt màu.

Thế là FBI tìm đến Martínez, hy vọng anh ta phối hợp điều tra. Song điều khiến mọi người kinh ngạc là anh ta lại thề thốt phủ nhận đã đụng mặt hung thủ.

Nhân viên điều tra FBI hỏi dò: "Anh chỉ ngồi ở quán bar 10 phút, sau khi tan làm ít nhất hơn hai tiếng mới về nhà, khoảng thời gian này, anh đã đi đâu?"

Ánh mắt Martínez nhìn lung tung, tùy tiện trả lời: "Ừm, trước tiên tôi đã đi nhuộm tóc, sau đó đi chơi bowling, rồi lại tới câu lạc

bộ xì gà, uống rượu vang thưởng thức một khoảng thời gian, tiếp đó xem sách ở hiệu sách một lúc, mới tới quán bar!"

Tất cả nhân viên điều tra đều có thể phát hiện ra dấu vết của sự nói dối từ thần thái của Martínez, nhưng họ không có chứng cứ chứng minh, lúc này, một nhân viên thẩm vấn lớn tuổi nói: "Rất tốt, xem ra những hành động này đủ chống đỡ hai tiếng."

Martínez: "Vâng."

Nhân viên thẩm vấn lớn tuổi: "Vậy thì xin anh thuật lại một lần nữa những gì trải qua trong hai tiếng, chỉ có điều, lần này mời anh nói từ cuối trở lại đầu."

Martínez: "Ông nói gì?"

Nhân viên thẩm vấn: "Chính là anh đã đi đâu trước khi tới quán bar, lại đi đâu trước đó... Thuật lại một lần nữa theo thứ tự này. Anh Martínez, đây là chuyện của hôm qua, hơn nữa, anh vừa nãy thuật lại một cách lưu loát, xin đừng nói với tôi, anh không nói được."

Martínez mồ hôi đầm đìa, anh ta lắp ba lắp bắp nói: "Trước khi tôi tới quán bar, đi uốn tóc ở hiệu tóc..."

Nhân viên thẩm vấn: "Sai! Lần đầu tiên anh nói đi tới tiệm tóc là sau khi vừa tan làm!"

Martínez hét lên: "Được rồi! Đôi khi tôi nhớ nhầm thời gian!"

Nhân viên thẩm vấn: "Hơn nữa, lần đầu tiên anh nói đi tới tiệm tóc là để nhuộm tóc, sao lại trở thành uốn tóc rồi?" Martínez trầm mặc không nói.

Nhân viên thẩm vấn nhẹ nhàng nói: "Anh Martínez, chúng tôi đều biết anh không phải hung thủ, nhưng chúng tôi cũng biết anh đã trông thấy hung thủ. Anh không hợp tác như vậy, chắc có gì khó nói. Như vậy anh xem có được không, nếu anh hợp tác, chúng tôi cũng hợp tác. Chúng tôi sẽ cố gắng hết sức giúp anh giữ bí mật!"

Martínez nghĩ một lát rồi nói "Được thôi, tôi quả thực đã nhìn thấy hung thủ, anh ta đang cầm con dao, nét mặt rất kinh khủng. Khi nhìn thấy anh ta nhờ ánh đèn, tôi thực sự giật mình. Tôi không dám nói việc này là vì địa điểm tôi gặp hung thủ là dưới chung cư của Lyons."

Nhân viên thẩm vấn: "Lyons?"

Martínez: "Cô ấy là... người yêu trước của tôi, sau này tôi kết hôn đã nhiều năm nhưng vẫn không cắt đứt quan hệ với cô ấy. Tôi yêu con và gia đình mình, không muốn vì việc này khiến chúng chia xa tôi. Các anh có thể hiểu không?"

Nhân viên thẩm vấn: "Yên tâm, cô Lyons hoàn toàn vô can tới vụ án, chúng tôi sẽ không ghi lại."

Martínez thở phào một hơi: "Được, vậy tôi biết gì sẽ nói hết với các anh."

Martínez nói dối, điểm này e là đa số mọi người đều có thể nhìn ra. Nhưng nhân viên thẩm vấn lớn tuổi có thể đột phá sự phòng thủ nội tâm của đối phương từ ngôn ngữ nói dối của đối phương: cố tình che giấu nơi đi, chứng tỏ Martínez sau khi tan làm đã làm việc không vẻ vang gì - phát hiện điểm này, thì cần động não.

Đối với phần lớn kẻ nói dối, chúng ta thường đều có thể nhìn ra, nhưng lại dễ dàng lơ là điểm quan trọng nhất: "đối phương vì sao nói dối."

Đối với một người nói dối, nếu muốn họ nói ra sự thật, việc đầu tiên chính là hiểu rõ lời nói dối của đối phương.

Điều này cần một vài kỹ xảo nhỏ và trí tuệ. Nhân viên thẩm vấn lớn tuổi nhìn ra Martínez cố ý nói dối, ắt có chuyện giấu giếm, vì vậy đã để Martínez ba hoa nói đã đi nơi nào, lập tức lại kêu anh ta thuật lại một lần nữa theo thứ tự ngược lại. Đối với đa số kẻ nói dối vội vàng mà nói, họ đều không làm được. Bởi vì

nói dối trên thực tế tương đương với bản thân tạm thời sáng tác một bài văn rồi đọc thuộc. Bất kể lời nói dối của họ được chuẩn bị đầy đủ nhường nào, cho họ học thuộc làu làu thường là điều không thể.

Sau khi hiểu rõ lời nói dối, bước tiếp theo chính là phải an ủi. Giống như nói ở trên, hướng vỗ về của bạn là hướng đối phương không muốn bộc lộ. Điều Martínez không muốn bộc lộ rõ ràng chính là điều anh ta đã trải qua trước khi anh ta tới quán bar. Còn nhân viên thẩm vấn lớn tuổi đã đưa ra bảo đảm về phương diện này, mới khiến Martínez hạ quyết tâm hợp tác với FBI.

Lúc này tránh thừa thắng xông lên về mặt khí thế, phải biết bạn và người có thông tin là quan hệ hợp tác, bởi vậy, sự vênh váo hung hăng là sát thủ của tất cả các quan hệ hợp tác. Bạn đã bảo vệ bí mật của người hợp tác, họ không có lý do để không lựa chọn hợp tác.

Tải ebook tại tvn-eb.com

Nhận ra lỗ hổng trong biểu cảm, nhìn một cái là thấy rõ họ nói dối

Khi nói dối, mặc dù mọi người có thể nói một cách kín kẽ, không kẽ hở, nhưng điều này không có nghĩa người khác có thể bị lừa. Biểu cảm khuôn mặt của kẻ nói dối sẽ bán đứng họ, bởi vì biểu cảm khuôn mặt trái ngược với ngôn ngữ, nó rất khó kiểm soát. Phán đoán một người có phải đang nói dối không, nhìn biểu cảm khuôn mặt là có thể phán đoán ra.

Họ có phải đang nói dối không? Rất nhiều lúc, chỉ nghe ngôn ngữ thì không nghe ra. Vậy thì, làm thế nào để phán đoán một người có phải đang nói dối không? Đầu tiên, phải quan sát biểu cảm khuôn mặt.

Người nói dối có thể cố tình kiểm soát ngôn ngữ và biểu cảm khuôn mặt. Thông thường, đây là hai phương diện hai bên đặt biệt chú ý khi giao tiếp. Nhưng che giấu ngôn từ rất dễ dàng, chỉ cần chuẩn bị trước thật tốt là được, còn che giấu biểu cảm khuôn mặt lại là việc không hề dễ dàng.

Biểu cảm khuôn mặt chậm nửa nhịp

Thông thường, khi một người nói dối, sẽ cố gắng hết sức mỉm cười, gật đầu, chớp mắt, họ định mượn điều này che giấu hoạt động nội tâm của mình. Song nghiên cứu tâm lý học chứng minh, đặc trưng gương mặt của chúng ta rất khó được kiểm soát hoàn toàn. Khi nói dối, cả khuôn mặt sẽ xuất hiện sự đóng băng tạm thời, quá trình này có lẽ sẽ duy trì 2 - 3 giây.

Nếu bạn đủ tỉ mỉ, thì có thể phát hiện rất nhiều người nói dối đều tồn tại tình trạng như thế này.

Cảnh 1:

Một diễn viên hài kịch làm khách trong một chương trình talk show, đã kể chuyện cười cho mọi người trên sân khấu. Người dẫn chương trình nghe xong, cười ha ha, nói: "Chuyện cười này thực sự buồn cười quá."

Cảnh 2:

Một diễn viên hài kịch làm khách trong một chương trình talk show đã kể chuyện cười cho mọi người trên sân khấu. Người dẫn chương trình nghe xong, nói: "Chuyện cười này thực sự buồn cười quá." Sau đó bật cười.

Vậy thì bạn cảm thấy cảnh nào phía trên bày tỏ suy nghĩ thực sự của người dẫn chương trình? Không sai, đương nhiên là cảnh đầu tiên. Ở cảnh thứ hai, người dẫn chương trình chỉ là cười cho phải phép với khách quý mà thôi.

Có nghĩa nếu không phải xuất phát từ sự thật lòng, những biểu cảm này nhìn có vẻ rõ ràng thêm vào phía sau, không chỉ chậm nửa nhịp, còn rất máy móc, hơn nữa cứng nhắc. Ví dụ, một nhân viên tiêu thụ đến nhà, khi bạn hỏi anh ta "có thể bảo hành một năm không", nếu anh ta gật đầu trước, rồi mới nói "có", vậy thì anh ta nói thật; nếu anh ta trả lời bạn trước "ừm... có, cô yên tâm", sau đó mới gật đầu, bạn nên nghi ngờ tính thật giả trong câu trả lời của anh ta.

Không phải tất cả mọi sự ngạc nhiên đều đáng tin

Xuất hiện biểu cảm ngạc nhiên là vì xảy ra người hoặc việc bất ngờ. Nó có sự khác biệt rất lớn đối với sự kinh ngạc vui mừng trong cuộc sống hàng ngày của chúng ta. Sự kinh ngạc vui mừng có thể là phần tạo nên sự kinh ngạc, và là một loại biểu hiện sau niềm vui. Ví dụ, khi một cô gái nhận được quà của bạn trai, biểu hiện ra ngoài chính là sự kinh ngạc của niềm vui. Hoặc sẽ có sự kinh ngạc của buồn bã, thất vọng. Có điều, bất luận là loại kinh ngạc nào đều xuất hiện sau biểu cảm kinh ngạc.

Kinh ngạc vốn là một loại cảm xúc đến nhanh, đi nhanh. Trái với các loại biểu cảm khác, thời gian nó duy trì ngắn nhất, thường sẽ tự động biến mất trong 3 giây, thậm chí phần lớn biểu cảm có thể biến mất trong 1 giây. Vì vậy, chúng ta phải chú ý nếu đặc điểm biểu cảm kinh ngạc của người nào đó không phải loại phản ứng tức thời, mà sau khi trì hoãn mới nói ra, thì có thể xác định loại kinh ngạc này là giả.

Có thể nói, biểu cảm khuôn mặt chiếu vào tầm mắt chúng ta đầu tiên, đồng thời cũng là phần phải giả vờ đầu tiên của kẻ nói dối. Do đó, nếu quan sát tỉ mỉ biểu cảm này, dù kẻ nói dối có tài ăn nói, cẩn thận, kín kẽ, chúng ta cũng có thể hiểu rõ lời nói dối của họ.

Người có ánh mắt kiên định cũng có khả năng đang nói dối

Khi nói dối, con người chỉ biết dời ánh mắt đi sao? Bây giờ, các nhà nghiên cứu cho biết một sự thực khác của con người: Kẻ nói dối cũng có thể nhìn bạn bằng ánh mắt kiên định. Bởi vì họ thử cách làm trái ngược, che giấu sự bối rối trong lòng.

Chúng ta đều biết, khi nói dối, con người sẽ vô thức dời tầm mắt, tránh chạm mắt với đối phương. Vậy thì, nếu đối phương nhìn chúng ta bằng ánh mắt kiên định, có phải chắc chắn có nghĩa là chân thành? E là không hẳn! Dù đối phương nhìn bạn bằng ánh mắt kiên định, họ cũng có thể đang nói dối.

Khi nói dối, ánh mắt cũng có thể kiên định

Có người từng làm một thí nghiệm như thế này: Họ tìm một đám người, chia đám người này thành hai tổ, ngồi đối diện với nhau. Sau đó, để một tổ nói dối với tổ kia, đồng thời ghi lại mọi biểu cảm của người nói dối. Kết quả cuối cùng khiến người ta vô cùng kinh ngạc.

Trong thí nghiệm, chỉ có khoảng 30% kẻ nói dối chuyển tầm mắt, ngoài ra 70% lại nhìn kiên định nhìn vào đối phương. Chính vì họ biết nhìn qua nhìn lại có thể khiến đối phương phát hiện bí mật nói dối, vì vậy để tránh bị nhận ra, họ cố ý kiểm soát ánh mắt của mình, kiên định nhìn vào mắt đối phương.

Trên thực tế, chúng ta thường hoặc dời tầm mắt sang phía khác trong quá trình nói dối hoặc sau khi nói dối; nhưng trước khi nói dối, ánh mắt thông thường sẽ thể hiện vô cùng kiên định, một mặt là mang lại cho bản thân sự tự tin, mặt khác là không

để người khác nghi ngờ. Vì vậy, ánh mắt kiên định không hẳn có nghĩa là chân thành, đôi khi cũng có nghĩa là nói dối.

Phân biệt lời nói dối và lời nói thật

Làm thế nào phân biệt người có ánh mắt kiên định đang nói dối hay không?

Điều này cần nhìn vào đồng tử của họ. Nghiên cứu của nhà tâm lý học phát hiện, hoạt động tâm lý của con người có quan hệ cực kỳ mật thiết với sự thay đổi của đồng tử.

Giáo viên Trương là một chủ nhiệm lớp sắp tốt nghiệp có kinh nghiệm vô cùng phong phú, trong lớp có mấy học sinh nghịch ngợm, nhưng chúng không dám nói dối giáo viên Trương, bởi vì mỗi lần đều bị nhìn thấu.

Pháp bảo của giáo viên Trương chính là nhìn vào đồng tử của chúng. Một lần, Vương Tiểu Mông đá bóng vào mắt của một bạn học khác, nhưng nói dối không phải mình đá. Tuy lúc nói câu này, cậu ta hiên ngang, lẫm liệt nhìn chăm chăm vào mắt giáo viên Trương, song đồng tử của cậu ta bất giác giãn ra. Giáo viên Trương đương nhiên không tin lời cậu ta, sau khi tìm hỏi mấy học sinh, quả nhiên không oan uổng cho cậu ta.

Một người khi nói dối sẽ sinh ra cảm xúc căng thẳng. Dưới sự kích thích của cảm xúc căng thẳng, đồng tử của họ sẽ giãn ra, vì thế chúng ta có thể kết luận họ đang nói dối. Đương nhiên, không phải tất cả mọi đồng tử giãn ra đều có nghĩa là nói dối, trong tình huống sợ hãi, phẫn nộ, yêu thích v.v... cũng sẽ như vậy, cần tình huống cụ thể mới có thể phân tích cụ thể.

Làm thế nào truyền đạt thành ý

Khi giao tiếp với người khác, chúng ta cần nhìn đối phương bằng ánh mắt kiên định, nhưng nếu nhìn chăm chú, kiên định trong thời gian dài, có khả năng khiến đối phương cảm thấy bạn giả vờ quá, không đáng tin.

Do đó, nếu không muốn người khác hiểu lầm, chúng ta nhìn đối phương bằng ánh mắt kiên định, đồng thời cũng phải phối hợp với tư thế cơ thể khác.

Ví dụ, khi nghe người khác nói chuyện, nếu thấy hứng thú với lời của họ, đừng ngại gật đầu thêm vài lần, khuyến khích họ nói tiếp, cũng có thể cười chân thành hoặc chen vào vài suy nghĩ của mình. Lúc này, đối phương sẽ cảm nhận được sự thân thiện và tôn trọng của bạn đối với họ.

Nếu bạn đang kể chuyện gì đó cho người khác, để khiến lời mình đáng tin hơn, có thể tiến hành giao lưu ánh mắt, sau đó phối hợp với một vài động tác thể hiện sự tự tin và khẳng định. Điều này có thể khiến cảm xúc của người khác bị lây nhiễm, khiến họ tin tưởng lời bạn nói.

Tóm lại, người có ánh mắt kiên định cũng có thể đang nói dối, nhìn vào đồng tử của họ hoặc biểu cảm khác liền biết. Khi giao tiếp với người khác, nên cố gắng hết sức nhìn kiên định vào đối phương, vẫn phải kết hợp với một vài động tác cơ thể và ngôn ngữ bày tỏ thành ý của mình.

Mỉm cười không đồng nghĩa với thật lòng

Người nói dối sẽ chột dạ, cũng sẽ cố ý lấy lòng bạn, khiến bạn nơi lỏng cảnh giác với họ. Mỉm cười là một cách che giấu vô cùng tốt. Nhưng có người vừa nhìn là có thể biết nụ cười này xuất phát từ nội tâm hay có ý đồ che giấu lời nói dối.

Dưới tình huống thông thường, mọi người đều cho rằng mỉm cười thể hiện sự hữu nghị, vui vẻ, nụ cười rất thường gặp trong cuộc sống, đi làm có thể nhìn thấy nụ cười của đồng nghiệp, khi ăn cơm có thể nhìn thấy nụ cười của nhân viên phục vụ, khi ngồi xe bus, nếu đủ may mắn, cũng có thể nhìn thấy nụ cười của nhân viên bán vé...

Bạn có từng nghĩ qua, trong những nụ cười này ít nhiều đều xuất phát từ nội tâm không? Tất cả mọi nụ cười đều là chân thành không? Đương nhiên, không phải tất cả mọi nụ cười đều chân thành! Gương mặt tươi cười cũng có thể che giấu lời nói dối!

Tiểu Tinh là một nhân viên mới vào làm, cô ấy rất có tinh thần trách nhiệm, đến công ty không lâu liền phát hiện công ty tồn tại đủ mọi vấn đề trong quản lý. Tiểu Tinh lấy hết dũng cảm gõ cửa văn phòng của quản lý, đưa ra rất nhiều kiến nghị cải thiện tình hình nội bộ công ty. Sau khi nghe cô ấy hăng hái nói xong, quản lý mỉm cười nói với cô ấy: "Kiến nghị của cô rất tốt, tôi sẽ thảo luận một vài vấn đề với lãnh đạo cấp trên."

Thế nhưng rất lâu sau, vấn đề Tiểu Tinh đưa ra không hề được cải thiện. Cô nghĩ mãi không ra, vì sao quản lý cảm thấy ý kiến cô ấy đưa ra có lý, nhưng chần chừ không phản hồi chứ?

Nhà khoa học người Pháp Guillaume Duchenne de Boulonge từng làm một nghiên cứu, có lẽ có thể cho chúng ta đáp án.

Guillaume nghiên cứu phát hiện ra, nụ cười của con người do hai cơ thịt kiểm soát. Tổ chức cơ thứ nhất là cơ gò má, nó có thể kéo miệng hơi cười, hai môi căng ra, lộ hàm răng, phần mặt nâng lên, sau đó nụ cười kéo đến khóe mắt. Chúng ta có thể tự do kiểm soát phần cơ gò má, tạo ra nụ cười giả dối.

Tổ chức cơ thứ hai nằm ở phần mắt, nó có thể co phần cơ lại, khiến mắt trở nên nhỏ hơn, khóe mắt xuất hiện nếp nhăn. Cơ phần này không chịu sự kiểm soát chủ động, có ý thức của chúng ta, nó điều động được nụ cười, thường đều là nụ cười thật lòng.

Quản lý của Tiểu Tinh khi cười, khóe mắt không hề xuất hiện nếp nhăn, nghĩa là ông ta không đồng ý với kiến nghị của Tiểu Tinh. Nói ra lời kia chỉ không muốn đả kích tính tích cực của Tiểu Tinh mà thôi.

Vậy thì nụ cười như thế nào mới là chân thành?

Chỉ vài ngày sau, nhân viên Đổng Văn cũng bước vào văn phòng quản lý, anh ta lập ra một phương án tuyên truyền đặc biệt hay cho sản phẩm mới.

Chúng ta xem xem phản ứng của vị quản lý này:

Đổng Văn đang trình bày hiệu quả tuyên truyền, quản lý vừa xem vừa gật đầu, nụ cười từ khóe miệng, nét cười càng lúc càng sâu, nếp nhăn khóe mắt cũng càng lúc càng nhiều. Cuối cùng, sau khi Đổng Văn nói xong, quản lý cười ha ha, vỗ vai anh ta nói: "Làm tốt lắm, cứ thực hiện theo phương án của cậu!"

Nụ cười của quản lý đối với nhân viên nào chân thành hơn? Hiển nhiên là nụ cười đối với nhân viên Đổng Văn.

Chúng ta so sánh một chút, nếu nụ cười xuất hiện nếp nhăn nơi khóe mắt, chứng tỏ quản lý đồng thời đã điều động cả hai phần cơ mắt và cơ miệng, đặc biệt là phần cơ mắt, nó không chịu sự kiểm soát chủ động, có ý thức của chúng ta, cũng có nghĩa chỉ có nụ cười khi xuất hiện nếp nhăn khóe mắt mới là nụ cười chân thành xuất phát từ nội tâm.

Bây giờ, chúng ta chắc đã rõ, mỉm cười che giấu lời nói dối. Nếu nụ cười chỉ kéo theo sự chuyển động của cơ phần miệng, như vậy nụ cười này không thật lòng, biểu cảm trên mặt nhìn có vẻ rất cứng ngắc. Do đó, bất luận phía sau họ nói gì, tốt nhất vẫn suy nghĩ một chút về sự thật giả của họ.

Nếu khi cười, không chỉ miệng mở ra, nếp nhăn khóe mắt cũng lộ ra, biểu cảm nhìn sẽ rất tự nhiên. Nụ cười như vậy nhất định là thật lòng, họ tán thành lời bạn nói, vì thế cũng nhất định phải nói thật với bạn.

Cách nói chuyện cẩn thận, nhắc nhở bí mật của việc nói dối

Mọi người khi nói dối chủ yếu sử dụng ngôn ngữ, họ nhất định không muốn để đối phương nhìn ra sơ hở, vì vậy trước tiên sẽ sáng tác thật tốt một loạt lý do thoái thác, cho rằng như vậy là có thể che giấu. Thực ra như vậy sẽ khiến cách nói chuyện trở nên rất cẩn thận, vô tình đã lộ bí mật là họ đang nói dối.

Khi một người nói dối, để đối phương không nhìn ra sơ hở, họ sẽ chú ý trong quá trình nói chuyện. Do đó, nếu nghe kỹ, liền có thể phát hiện cách họ nói chuyện khác với người bình thường.

Trí nhớ của người nói dối đều rất tốt

Cảnh sát phỏng vấn một người bị tình nghi phạm tội.

Cảnh sát: "Anh còn nhớ 10 giờ tối ngày 18 tháng 3, anh đang làm gì không?"

Kẻ tình nghi: "Ờ, hôm đó tôi ăn cơm tối xong, nằm trên giường xem ti vi. Tôi còn nhớ khi ấy xem kênh 5, chương trình bóng đá tôi thích nhất."

Cảnh sát: "Bữa tối anh ăn gì?"

Kẻ tình nghi: "Bữa tối tôi đã ăn một suất pizza pho mát, còn uống một cốc bia."

Cảnh sát: "Nhưng đây là chuyện của một tháng trước, anh lại nhớ rõ ràng như vậy, xin hỏi hôm đó anh mặc quần áo gì? Nghĩ thật cẩn thận rồi hãy trả lời, bởi vì chúng tôi có băng thu video khi anh bước vào chung cư hôm đó!"

"Cái này... Tôi thực sự đã quên, tôi..." Kẻ tình nghi đổ mồ hôi đầy trán. Cảnh sát đều thu hết mọi chuyện vào mắt, sau này qua phỏng vấn, kẻ tình nghi quả thực là tội phạm ăn cướp đó.

Khi bạn hỏi thông tin cụ thể nào đó, kẻ nói dối nhất định sẽ đưa ra lời giải đáp mà sẽ không nói không biết, bởi vì họ sợ khiến người khác nghi ngờ. Ví dụ, tên cướp này để khiến cảnh sát tin tưởng anh ta luôn ở nhà, cố ý nói ra thông tin cụ thể như xem chương trình gì, ăn món gì. Trí nhớ tốt như vậy, nhưng anh ta lại quên mình đã mặc gì! Thực ra đối với đại đa số mọi người mà nói, đừng nói một tháng trước, e là buổi tối một tuần trước đã làm gì, họ đều không thể nhớ nổi.

Kẻ nói dối không thể miêu tả sự việc một cách chi tiết

Người chồng cả một đêm không về, hôm sau vợ hỏi anh ta: "Tối qua có phải anh lại đánh bài không?" Chồng có chút hoang mang bối rối, nói: "Không phải. Anh với bạn bè đi uống rượu." Người vợ hỏi tiếp: "Thế à? Là những người bạn nào? Đi đâu uống rượu?" Người chồng: "Chính là mấy người bạn có quan hệ không tồi, đi tới nơi cũ uống rượu."

Hiển nhiên, người vợ sẽ không tin câu trả lời mơ hồ của người chồng. Khi một người nói dối, họ chột dạ, họ sợ càng đưa ra nhiều thông tin, lỗ hổng càng lớn. Vì vậy, khi người vợ hỏi bạn bè cụ thể, người chồng không dám nói nhiều, sợ bị nhìn thấu. Người nói dối không vượt qua nổi khi bị hỏi chi tiết, nếu nghi ngờ, chỉ cần hỏi thêm vài câu, liền biết đáp án.

Cố ý cung cấp thêm nhiều thông tin

Ở trường hợp thứ nhất, chúng ta phát hiện khi cảnh sát hỏi tên cướp, sau khi anh ta ăn bữa tối đã làm gì, anh ta nói mình đang xem ti vi, hơn nữa còn chủ động báo nội dung tiết mục. Đây chính là một trong những cách nói dối điển hình.

Kẻ nói dối chột dạ, họ sợ bị nhìn thấu. Do đó để lấy lòng tin từ người khác, họ sẽ càng miêu tả chi tiết hơn cho lời nói dối của mình. Họ sẽ không khảo mà xưng, chủ động nói ra, hơn nữa bởi vì đã sáng tạo xong lời nói dối trong lòng từ lâu, nên nói ra sẽ không cần phải nghĩ ngợi.

Bạn gái gọi điện cho bạn trai, bạn trai mãi mới nghe máy, bạn gái hỏi vì sao lâu như vậy mới nghe? Nếu không làm việc xấu, bạn trai nhất định rất thản nhiên nói cho bạn gái biết: "À, anh trong nhà vệ sinh, không nghe thấy." Nếu anh ta dài dòng: "Anh trong nhà vệ sinh, vòi nước mở to, hiệu quả cách âm của phòng anh quá tốt..." Vậy thì anh ta nhất định đang nói dối.

Khi nói chuyện, nếu một người nói dối, nhất định sẽ có một vài cách nói hoặc ngôn ngữ nào đó thể hiện rất cẩn thận. Chỉ cần bạn nghiêm túc quan sát, nhận thức tỉ mỉ là có thể tìm ra kẽ hở trong đó.

Phân biệt thật giả thông qua ngôn ngữ: Thuật đọc suy nghĩ nhận biết lời nói dối qua ngôn ngữ

Những đặc điểm của lời nói dối và kẻ nói dối thường xuất phát từ sâu thẳm nội tâm con người, từ đó nảy sinh cảm giác lo âu về mặt đạo đức đến chính bản thân họ không thể nhận thấy, biểu hiện bề ngoài có thể phản ánh trạng thái của nội tâm.

Bất luận kẻ nói dối lão luyện như thế nào, chỉ cần không có nhân cách chống đối xã hội phát triển, vậy thì khi nói chuyện, họ có thể bất cẩn để lộ một vài đặc điểm ngôn ngữ. Những đặc điểm ngôn ngữ này là thuộc tiềm thức, không phải việc con người có thể kiểm soát. Do đó chỉ cần chúng ta nắm chắc những đặc điểm ngôn ngữ này, đồng thời khi giao tiếp với người khác, phát hiện lời của họ phù hợp những đặc điểm này, chúng ta đã có thể kết luận đối phương đang nói dối hay không.

Kẻ nói dối khi nói chuyện, trong tiềm thức thường sẽ xuất hiện 3 loại tình huống:

Ví von

Ví von là một loại ngôn ngữ sống động, về mặt khách quan nó có thể nâng cao rất nhiều tính cụ thể và sinh động khi con người miêu tả sự vật. Khi một người miêu tả việc anh ta thực sự nhìn thấy, do hạn chế của ngôn ngữ miêu tả sẽ sử dụng ví von khiến đối phương thêm hiểu hơn. Còn lời nói dối lại không thể, khi một người đang nói dối, đã nghĩ xong hết thảy những lời nói dối, họ chỉ cần khách quan miêu tả mà không cần nhờ vào ví von.

Con người sẽ cố gắng hết sức không đề cập đến bản thân khi nói dối

Đối với phần lớn mọi người, nói dối là một việc có thể khiến bản thân nảy sinh cảm giác lo lắng về mặt đạo đức. Cảm giác lo lắng về mặt đạo đức này có thể khiến bản thân cố gắng hết sức không xuất hiện trong lời nói dối, cho dù thi thoảng xuất hiện cũng thoáng qua mà thôi. Một người bình thường hay tự cho mình là trung tâm, sẽ cố gắng không đề cập hoặc nhắc đến mình trong lời nói dối đã được biên soạn.

Cố gắng không xuất hiện tên thật trong lời nói dối

Khi con người nói dối, nếu đề cập đến người khác, thường sẽ dùng đại từ hoặc cách gọi: "anh ấy" "người đó" "viện trưởng nào đó", hiếm khi xuất hiện tên đầy đủ của một người trong lời nói dối.

Tình huống thứ ba đều do nguyên nhân tâm lý tạo thành khi nói dối. Khi một đoạn lời nói chỉ xuất hiện một loại tình hình trong đó, vậy có khả năng tính cách người này khiến nó trở nên như vậy; khi xuất hiện hai loại tình hình này, phải nâng cao cảnh giác; nếu một đoạn lời nói thỏa mãn toàn bộ ba điểm, chúng ta đã có thể nhận định những lời nói này là nói dối.

Khi chúng ta xác định rõ một người chuẩn bị nói dối, làm thế nào quyết định phần nào họ nói là nói dối.

Có thể phán đoán thông qua ngữ điệu

Ngữ điệu nói dối sẽ nặng nề hơn, độ nặng này thường không phù hợp với ngữ điệu nói thật. Ví dụ, một người vợ hỏi chồng tối qua làm gì.

Người chồng trả lời: "Chỉ ăn bữa cơm với ai đó."

Trong câu nói này, thường từ nào là trọng âm vậy thì phần đó có khả năng là lời nói dối. Nếu trọng âm ở "chỉ" vậy, chứng tỏ người chồng tuyệt đối không chỉ ăn bữa cơm với ai đó; nếu trọng âm ở "ai đó", như vậy chứng tỏ người chồng không đi cùng ai đó.

Có thể thông qua sắp xếp ngôn ngữ

Do dự và lặp lại khi nói chuyện, không thể sắp xếp lời mình nên nói một cách có hiệu quả - đây chính là đặc điểm lớn nhất của lời nói dối. Khi một người miêu tả một sự việc, mà trong đoạn lời nói nào đó đã xuất hiện rất nhiều sự lặp lại "hư từ" vô nghĩa, ví dụ "là như thế này", "sau đó, "trên thực tế" - khi loại từ ngữ này xuất hiện rất nhiều lần một cách không cần thiết chúng ta có thể xác định trùng lặp chính là lời nói dối.

Có thể xác định thông qua thói quen ngôn ngữ

Phòng thí nghiệm tâm lý học FBI của Mỹ từng làm một thống kê, 85% kẻ bị tình nghi phạm tội khi phủ định hành vi phạm tội của mình đều có một đặc điểm chung: cứng nhắc lặp lại đồng thời phủ định vấn đề cảnh sát đưa ra, mà những kẻ bị tình nghi này cuối cùng đều được chứng minh chính xác là kẻ phạm tội.

Ví dụ, cảnh sát hỏi: "Tối hôm xảy ra vụ án, anh đang ở nhà của người bị hại ư?"

Kẻ bị tình nghi: "Không, tối hôm đó tôi không ở nhà của người bị hại."

Một người nếu không nói dối, họ chỉ cần nói "Không, tôi không đi", thậm chí "không" là được, đây cũng là mẫu ngôn ngữ của người bình thường. Còn kẻ nói dối cần một vài cán cân ngôn ngữ để bản thân không chột dạ, do đó thường hoàn toàn nhắc lại lời người hỏi: "Không, tối hôm đó tôi không ở nhà của người bị hại."

Kẻ nói dối khi nói dối sẽ kháng cự theo bản năng ba cách thức của "ví von", "nhân xưng thứ nhất", "tên thật của người khác"; trọng âm của một lời nói dối thường khác với lời nói thật. Trong lời nói dối còn có thể xuất hiện sự lặp lại rất nhiều hư từ vô nghĩa. Kẻ nói dối sẽ cứng nhắc lặp lại câu hỏi của người hỏi - đây chính là hiện tượng nói dối khá chắc chắn hiện nay.

Chương 11

CHIẾN LƯỢC ĐỌC SUY NGHĨ BẰNG THỦ ĐOẠN MOI ĐƯỢC LỜI NÓI THẬT

Lừa gạt lẫn nhau trong chốn đi làm, như cá gặp nước trong thương trường, rất nhiều lúc lòng dạ thâm sâu đồng nghĩa với có kinh nghiệm xã hội. Kết giao với người như vậy, làm thế nào mới có thể lấy được tin tức bạn thực sự muốn có từ miệng họ? Hãy đọc chương này.

Gieo mỏ neo, khiến đối phương tự giác nói lời thật lòng

Một mỏ neo tốt cần có cả tính nổi bật và tính kín đáo. Tính nổi bật là khi bạn khởi động mỏ neo, khiến đối phương chú ý đến; còn tính kín đáo lại là không muốn mỏ neo trở nên đột ngột, khiến đối phương nảy sinh cảnh giác theo bản năng.

Con người đang không ngừng tiếp nhận thông tin bên ngoài, mà một vài thông tin tiếp nhận có thể ảnh hưởng tới trạng thái tâm lý của chúng ta. Loại thông tin này, chúng ta gọi là mỏ neo.

Ảnh hưởng của mỏ neo rất đa dạng, phong phú. Ví dụ, một người lúc còn bé từng bị trượt chân ngã xuống nước, gần như chết đuối, sau này khi anh ta tiếp xúc với nền ẩm ướt, trơn trượt sẽ nảy sinh cảm giác sợ hãi. Lại ví dụ, một cầu thủ bóng đá trước khi đá phạt đền đã lau mồ hôi trên trán, sau đó quả bóng này sút vào, thì khi anh ta lại đá phạt đền lần nữa, chắc chắn cũng sẽ lặp lại động tác lau mồ hôi này.

Trên thực tế, mỏ neo là một loại ám thị tâm lý. Không ít người dựa vào mỏ neo gieo trong lòng để có được loại sức mạnh nào đó, thậm chí rất nhiều người nổi tiếng cũng có hành vi gieo mỏ neo này. Ví dụ, Michael Jordan có một chiếc quần thể thao bó sát nổi tiếng, mỗi trận đấu quan trọng, anh ta đều mặc cái quần này bên trong; còn Steve Jobs - người sáng lập Apple, mỗi lần đến lễ công bố sản phẩm mới, đều sẽ đi một đôi giày thể thao New Balance.

Có thể nói, Jordan và Jobs không hề phát ngôn về "sự mê tín nhỏ" của mỗi người bọn họ, họ chỉ cho rằng có thể giành được

chút sức mạnh nhờ mấy mê tín nhỏ này. Hoặc Jordan lần nào đó khi huấn luyện đã ném được một quả bóng ba điểm tuyệt đẹp, mà khi ấy anh ta đang mặc chiếc quần thương hiệu đó, có lẽ Jobs khi viết đoạn mật mã xuất sắc nào đó đang đi đôi giày New Balance. Cho dù thế nào, thì loại gieo mỏ neo có thể khiến con người ta tin tưởng, đây chính là chân lý không cần chứng minh từ lâu.

Nhưng hôm nay chúng ta thảo luận là một tác dụng khác của mỏ neo: Thông qua việc gieo mỏ neo với người khác, thành công lôi kéo được lời nói thật của họ.

Trước tiên phải nói là mỏ neo không nhất định là tự mình cắm cho mình.

Những năm 80 thế kỷ XX, có một kỹ nữ nổi tiếng nhất ở Montmartre, Paris tên là Alizée. Alizée không giống với các cô gái trẻ tuổi khác, cô ấy xưa nay không coi mình là đồ chơi của đàn ông. Ngược lại, rất nhiều thiên tài nghệ thuật, bậc thầy giới kinh doanh đều khó kháng cự đối với lời của cô ấy. Chỉ nhìn Alizée trong ảnh, rất khó hiểu nguồn gốc sức quyến rũ của cô ấy đến từ đâu, cho tới cuối đời, cô ấy mới công khai cho tất cả mọi người đều biết kỹ xảo nhỏ hàng phục đàn ông của cô ấy.

Hóa ra mỗi lần cô ấy nhìn chuẩn mục tiêu, đều sẽ đưa cho đối phương một điều kiện rất hợp tình hợp lý đồng thời không thể khước từ, ví dụ "Có thể mời tôi uống cốc rượu không?" "Có thể cởi giúp tôi áo khoác không?" Bất cứ quý ông nào đều không thể từ chối loại yêu cầu này. Mà khi đối phương tiếp nhận yêu cầu, Alizée sẽ làm ra một động tác nhỏ dễ thấy nhưng không quá đột ngột, ví dụ khẽ chạm cốc rượu vào môi.

Tiếp theo, cô ấy sẽ đưa ra vài lần yêu cầu như vậy với mục tiêu, tương tự sẽ làm ra động tác đó khi đối phương đồng ý. Sau đó, cô ấy lại đưa ra yêu cầu với đối phương, chỉ cần không thái quá, bất luận khó khăn nhường nào, những quý ông đó đều quyết định đồng ý yêu cầu của cô khi cô lặp lại động tác đó.

Lâu dần, rất nhiều người đàn ông thậm chí không thể từ chối Alizée, không ít người cho rằng đây là vì sức quyến rũ của cô ấy, trên thực tế, đây chính là sử dụng thành công hiệu ứng mỏ neo.

Cô Alizée chính là ví dụ của "cắm mỏ neo vào trong lòng người khác". Cô ấy đã dùng mỏ neo khi đưa ra yêu cầu. Tương tự, chúng ta cũng có thể dùng trong việc moi thông tin.

Giống như cô Alizée, mỗi khi đối phương nói một câu thật lòng, thì cắm cho họ một cái mỏ neo. Tương tự cắm vài lần khi đối phương nói thật. Sau này lúc bạn trình mỏ neo ra, đối phương sẽ nói thật theo thói quen.

Cha Leonard quản lý một giáo đường, giáo xứ của ông ấy có rất nhiều tín đồ Thiên chúa giáo ngoan đạo. Những tín đồ này vô cùng tôn kính cha Leonard. Mà nguyên nhân rất lớn của sự tôn kính này đến từ nghi thức xưng tội do ông chủ trì.

Xưng tội, là một nghi thức của Thiên chúa giáo và Chính giáo, trong một căn phòng nhỏ đen như mực, mục sư ngồi đối diện với người xưng tội, phần lớn tầm mắt giữa hai người bị ngăn trở, nhưng phải bảo đảm truyền đạt âm thanh hữu hiệu.

Sau đó, người xưng tội kể những nỗi đau khổ và tội ác trong lòng mình cho cha xứ nghe. Cha xứ đại diện cho Thượng đế khuyên giải, chỉ đạo và khoan dung. Tất cả mọi thứ người xưng tội nói, cha xứ lắng nghe có nghĩa vụ giữ bí mật. Loại bí mật này cao hơn cả luật pháp, cũng chính là nói dù người xưng tội đang lên kế hoạch khủng bố tấn công, dựa theo giáo lý Thiên chúa giáo, cha xứ cũng không nên nói những việc này ra.

Nhưng cho dù như vậy, vẫn có rất nhiều người không muốn nói thật khi xưng tội, mà xưng tội giấu giấu giếm giếm coi như khinh nhờn trong Cơ đốc giáo. Sự lợi hại của cha Leonard ở chỗ ông ấy có thể khiến giáo dân thuộc giáo xứ mình hoàn toàn tự nguyện nói thật.

Khi tín đồ muốn xưng tội bước vào trong phòng xưng tội, ngồi đối diện với cha xứ, cha xứ sẽ hỏi trước một câu:

"Chào con, con đến để xưng tội à?"

Lúc này cha xứ sẽ dùng ngón tay gõ lên cửa sổ lưới sắt ngăn giữa hai người.

Tiếp đó, trước khi đối phương lên tiếng, cha xứ điềm tĩnh hỏi vài câu, ví dụ, con tên gì, bao tuổi... Mỗi khi đối phương đưa ra câu trả lời, cha xứ đều gõ lại lên cửa sổ lưới sắt.

Rồi đến lượt tín đồ xưng tội, họ sẽ nói ra những lời bình thường họ thấy xấu hổ. Mỗi lần họ khó mở miệng trong phòng xưng tội, cha xứ đều sẽ thản nhiên gõ mấy cái lên cửa sổ lưới sắt, tín đồ liền có thể thuận lợi nói tiếp...

Gõ cửa sổ lưới sắt chính là mỏ neo cha xứ cắm trong lòng tín đồ. Ông ấy dùng mỏ neo này để người xưng tội hoàn toàn nói ra việc xấu hổ của bản thân, để được giải thoát linh hồn. Cả quá trình này có thể coi là quá trình trị liệu tâm lý hữu hiệu hơn là một nghi thức tôn giáo.

Đương nhiên, dù bạn không mang mục đích cứu vớt, hồi phục, mỏ neo cũng có thể sử dụng. Khi đối phương nói thật, bạn chỉ cần làm ra động tác nổi bật mà không đột ngột, sau này mỗi khi bạn làm động tác này, xác suất đối phương nói thật sẽ lớn hơn.

Khống chế cục diện, khiến chủ đề nói chuyện phát triển theo hướng bạn muốn

Có bốn phần trong một lần nói chuyện: Ngữ điệu hỏi ban đầu quyết định chủ đề có thể tiếp tục hay không; Vấn đề tiếp theo chỉ rõ nội dung đại khái của chủ đề; Nội dung chủ yếu của chủ đề sẽ kéo theo đủ loại yếu tố mà thay đổi phương hướng; Kết thúc lần nói chuyện thường quyết định chất lượng của cuộc nói chuyện sau. Bốn phần đều rất quan trọng, không thể thiếu cái nào!

Năm 1953, vở kịch hai màn *"Chờ Godot"* của bậc thầy văn học nước Pháp - Samuel Beckett lần đầu tiên biểu diễn ở Paris, đã gây chấn động lớn. Nội dung chủ yếu của vở kịch là hai vị chủ nhân trên đường chờ một người tên là "Godot", mà Godot là ai thì cả hai đều không biết. Cứ vậy những đoạn đối thoại giữa hai người trở nên vô nghĩa và không có phương hướng.

"Chờ Godot" đã vén bức màn che của kịch sân khấu chủ nghĩa hoang đường nước Pháp, phần lớn tác phẩm này cho thấy nhân sinh không có ý nghĩa, nói chuyện cũng không cần có phương hướng. Đương nhiên, đây là tác phẩm văn học, nhưng trong cuộc sống thực tế, chúng ta phát hiện trò chuyện giữa người với người không phải như vậy. Bất cứ ngôn ngữ nào, thậm chí lời nói xã giao, đơn giản nhất đều sẽ có một phương hướng phát triển.

Phương hướng này nhiều lúc đã thể hiện trạng thái tinh thần của con người, ví dụ khi một người chỉ đơn giản hỏi han đối phương "chào buổi sáng", đối phương cũng chỉ cần đáp lại "chào buổi sáng" là được. Hai người không cần trao đổi gì nhiều, chỉ là khách sáo lịch sự đơn thuần.

Nhưng khi chúng ta có mục đích moi thông tin, hỏi thăm đơn thuần thì không được: Hai người gặp mặt, nếu bạn chỉ nói "Xin chào", như vậy đã định sẵn không thể nói ra lời gì nữa, bởi vì đối phương cũng sẽ dùng một câu "Xin chào" tống cổ bạn đi.

Vì vậy, muốn chủ đề tiếp tục, ngữ điệu hỏi thăm nhất định phải "chú ý", thậm chí bạn có thể nói "Xin chào, hôm qua ngủ như thế nào?"

Lúc này đối phương sẽ trả lời câu hỏi của bạn "Vẫn ổn, tinh thần sảng khoái dễ chịu", "Ôi, đã gặp ác mộng"... Nhưng cho dù đối phương trả lời như thế nào, bạn đều có thể tiếp tục nói "Ác mộng? Do thần kinh yếu à? Gần đây đã xảy ra chuyện gì?" Như vậy.

Còn trong thao tác thực tế, bạn có thể căn cứ vào lời bạn muốn nhận được, thay đổi hướng nói chuyện của bạn.

Ngữ điệu hỏi thăm rất quan trọng khi moi thông tin, bởi vì mở đầu cuộc nói chuyện quyết định đối thoại của các bạn có thể tiếp tục không. Tiếp theo, lời bạn cần nói cũng đặc biệt quan trọng, tiếp sau ngữ điệu hỏi thăm, kiểm soát hướng đi cơ bản của cuộc trò chuyện.

Chính ví dụ vừa nãy.

Khi đối phương trả lời nói anh ta đã mơ thấy ác mộng, mà bạn muốn điều tra tình báo công việc của anh ta, thì có thể hỏi tiếp: "Do công việc mệt quá nhỉ, công ty đã xảy ra chuyện gì?"

Nếu bạn muốn hiểu về gia đình của anh ta: "Thế nào? Trong nhà xảy ra chuyện gì?"

Chính là như vậy, cách moi thông tin thấy rõ kín đáo lại tự nhiên. Sẽ không khiến đối phương đề phòng, đồng thời thỏa mãn yêu cầu về mặt lễ nghi xã hội.

Ngữ điệu hỏi thăm và lời sau đó, quyết định hướng đi cơ bản của đối thoại. Khi tiến hành đến quá trình đối thoại, không thể thiếu cảnh giác. Trong cuộc trò chuyện, đối phương có thể lệch khỏi việc bạn muốn nói. Ví dụ:

A: "Tối qua đã mơ thấy ác mộng, xui ghê!"

B: "Do công việc à? Công ty không có chuyện gì chứ? Gần đây công việc vẫn tốt hả?"

A: "Không phải do công việc, tôi cũng không biết gần đây làm sao, hình như đã uống một ít thuốc gây ảo giác."

Chúng ta có thể nhìn ra, B muốn biết được tình hình về phương diện công việc của A, nhưng ác mộng của A gần như không liên quan tới công việc. Vậy thì tiếp theo, chủ đề của hai người chắc chắn sẽ nói đến hướng khác, nhưng hoàn toàn không phải phướng hướng B quan tâm. Lúc này, B liền đối diện với hai sự lựa chọn, một là mặc kệ chủ đề tiếp diễn theo hướng khác, hoặc là kéo chủ đề về quỹ đạo "công việc".

Hai sự lựa chọn này trên thực tế đều không sai, lần nói chuyện này của các bạn có thể tiếp tục một lúc lâu, đừng ngại tạm thời từ bỏ kiểm soát phương hướng chủ đề. Khi nói đủ các vấn đề khác, chủ đề vẫn có thể quay trở lại phương hướng bạn kỳ vọng.

Nếu tin tức này rất quan trọng đối với bạn, mà bạn có nhiều thời gian tán gẫu với đối phương không, vậy phải nắm chắc thời gian khống chế phương hướng chủ đề.

B: "Không nên đâu, dược tính còn sót lại của thuốc gây ảo giác tuy không mạnh, sẽ không ảnh hưởng đến giấc ngủ của cậu. Chắc là do chuyện công việc, đàn ông đến tuổi chúng ta, thì đều đặt toàn bộ tâm tư vào công việc."

Những lời như thế này sẽ khiến đối phương hiểu thành bạn đang quan tâm anh ta, đồng thời sẽ chuyển chủ đề về công việc. Tóm lại, trong quá trình nói chuyện khi kéo chủ đề lại phương hướng bạn muốn, ngôn ngữ của bạn nhất định phải trước sau thống nhất, tránh rập khuôn máy móc, bằng không sẽ khiến đối phương nảy sinh nghi ngờ, nếu có phần suồng sã thậm chí sẽ khiến đối phương quở trách một phen.

Khi phương hướng chủ đề bị bạn kiểm soát trong lòng bàn tay, mà bạn cũng lấy được những lời bạn muốn biết, thì có thể kết thúc chủ đề lần này.

Xem ra, ngữ điệu kết thúc chủ đề gần như không liên quan đến việc moi thông tin, trên thực tế, mỗi lần kết thúc cuộc trò chuyện đều là khởi đầu của cuộc trò chuyện sau. Rất nhiều người có suy nghĩ này khi nói chuyện, tôi có được mọi thứ cần biết từ chỗ đối phương, có thể không cần è dè, thận trọng hỏi han đối phương nữa.

Tâm lý "qua cầu rút ván" này quả thực không chấp nhận được, bởi vì không xác định được thời gian, bạn lại muốn lấy được thông tin từ đối phương, nếu đối phương nhớ biểu hiện tồi tệ lần trước của bạn, lần sau khả năng sẽ không để bạn lấy được gì. Hơn nữa, nhất định phải nhớ, bạn càng lấy được thông tin dễ dàng, chứng tỏ đối phương càng tin bạn, moi thông tin chung quy vẫn là moi thông tin, nhưng xin hãy trân trọng sự tín nhiệm này.

Tạo ra cạm bẫy loại bỏ sự phòng bị, vì vậy thu được tin tức

Ưu điểm lớn nhất của "cạm bẫy" chính là khó nhận ra, đổi góc độ khác mà nói, cạm bẫy bị nhận ra cũng không thể gọi là cạm bẫy. Vì vậy, mấu chốt của cách này nằm ở chỗ bạn nhất định phải khiến đối phương thực sự tin tưởng bạn đã không moi thông tin từ họ. Lúc này, họ mới buông lỏng phòng bị, bạn cũng có thể tận dụng thời cơ.

Khi một người hoàn toàn cảnh giác với chúng ta, không hề tin tưởng mỗi một câu nói của chúng ta, muốn moi thông tin từ họ là rất khó. Chúng ta đừng ngại sử dụng sự phát triển của tình hình, và cảnh ngộ của đối phương để xây dựng ý đồ che giấu, ngăn bạn tiếp tục thăm dò tin tức, khiến họ buông lỏng phòng bị, từ đó lấy được thông tin chúng ta muốn.

Harrison Thomas Roth là "người môi giới" của New York, công việc kinh doanh chủ yếu là buôn lậu vũ khí đạn dược. Tuy nước Mỹ không cấm súng, nhưng súng ống mua bán hợp pháp đều có chế độ quản lý đăng ký số hiệu nghiêm khắc. Có nghĩa là súng mua được thông qua con đường hợp pháp, một khi sử dụng thì có thể biết khẩu súng này là của ai qua phân tích hiệu quả của đường đạn. Thomas Roth lấy được súng từ nước ngoài, những khẩu súng này chưa được đăng ký số hiệu, mặc dù để lại dấu vết sử dụng, cũng không thể tra ra chủ nhân của súng là ai.

Vì vậy, phần lớn những người mua súng từ chỗ anh ta đều là lưu manh chuẩn bị phạm pháp.

Thomas Roth biết rõ súng anh ta bán sẽ đe dọa đến an toàn chung, nhưng vì kiếm tiền, anh ta vẫn bắt tay vào việc kinh

doanh của mình. Có một lần, khu Manhattan phát hiện vụ tấn công bằng súng, kết quả thí nghiệm đường đạn cho thấy khẩu súng của nghi phạm không hề được đăng ký trong nước, vì vậy có lẽ là súng nước ngoài.

FBI hy vọng lấy được danh sách khách hàng trong thời gian gần đây từ chỗ Thomas Roth, bắt được hung thủ nhờ đầu mối này. Nhưng Thomas Roth đã chuẩn bị đầy đủ cho lần thẩm vấn này từ lâu, nhân viên điều tra FBI hỏi vài câu hỏi đều bị Thomas Roth nhẹ nhàng hóa giải, hơn nữa bằng chứng anh ta đưa ra cực kỳ hoàn hảo, khiến FBI không tìm ra khe hở.

Vốn không có cách nào, FBI đã chuẩn bị từ bỏ Thomas Roth, nhưng đội trưởng đội điều tra phụ trách công việc lần này quyết định nỗ lực lần cuối. Họ phóng thích Thomas Roth, nhưng phái rất nhiều nhân viên điều tra âm thầm theo dõi, còn gắn máy nghe trộm trên các thiết bị truyền thông của Thomas Roth.

Ra khỏi sở cảnh sát, Thomas Roth quả nhiên đã bớt cảnh giác, anh ta lập tức liên hệ với một vị khách hàng của anh ta mà vị khách hàng này chính là hung thủ giết người. Phía cảnh sát và FBI tìm hiểu nguồn gốc, đã bắt được hung thủ, cũng thu thập được chứng cứ Thomas Roth buôn bán súng phi pháp.

Con người như thế nào mới nảy sinh phòng bị?

Khi một người cảm thấy sợ hãi, bất an, thực sự là "nước đổ đầu vịt, một giọt nước cũng không lọt". Bởi vì đối phương đã nảy sinh cảnh giác, hơn nữa là một người thường xuyên giao thiệp với FBI, lại nắm rõ như lòng bàn tay cách thẩm vấn, lúc này muốn có được lời nói thật của anh ta, quả thực là khó hơn lên trời.

Do đó, FBI đã thiết kế một chiến lược mới. Xóa bỏ áp lực phía cảnh sát với anh ta, khiến anh ta cho rằng mình đã an toàn. Như vậy sự phòng bị của anh ta sẽ yếu đi rất nhiều. Lại tiến hành theo dõi ngầm, thì tuyệt đối sẽ lộ sơ hở.

Các cửa hàng siêu thị lớn đều có một bộ phận gọi là "Bộ phận phòng ngừa tổn thất". Đọc là biết nội dung, chức năng của bộ phận này chính là phòng ngừa tổn hại lợi ích của các cửa hàng. Ví dụ, ở cửa kiểm tra khách hàng có ăn trộm hay không, kiểm tra nhân viên nội bộ có lén mang đồ không, bao gồm bảo vệ và đội tuần tra của cửa hàng, cũng là một phần của bộ phận phòng ngừa tổn thất.

Đổng Hoa là trưởng bộ phận phòng ngừa tổn thất của một cửa hàng lớn. Thời gian gần đây, anh ta nhận được báo cáo của một chuỗi nhân viên ở cửa hàng, nói khu vực chế phẩm làm từ thịt và khu vực rượu cao cấp liên tiếp xuất hiện vụ ăn trộm sản phẩm ở quy mô nhỏ, mà máy quay của cửa hàng không phát hiện ra bất cứ dấu vết nào. Sạch sẽ như vậy, Đổng Hoa cho rằng do nhân viên nội bộ làm. Hơn nữa ban ngày không thể ra tay, chắc là buổi tối, vì vậy anh ta giới hạn mục tiêu kẻ tình nghi trong phạm vi mấy người tuần tra.

Hôm ấy vừa đi làm, Đổng Hoa liền gọi tất cả nhân viên của bộ phận phòng ngừa tổn thất. Trong cuộc họp, anh ta đã phát biểu những lời như vậy: "Gần đây tôi liên tiếp nhận được báo cáo của bộ phận tiêu thụ, nói khu vực hàng hóa xảy ra rất nhiều vụ mất trộm. Máy quay không hề hiển thị, vậy thì chắc là đồng nghiệp nội bộ quen với điểm mù của máy giám sát camera. Tôi không quan tâm ai làm những việc này, tôi cho các bạn thời gian 24 tiếng chủ động thừa nhận sai lầm với tôi. Nếu bạn sợ mất mặt, có thể nhắn tin cho tôi, số của tôi, các bạn đều biết. Tôi có thể bảo đảm trước mặt tất cả mọi người, việc lần này chỉ cần bạn chủ động thừa nhận trong thời hạn, tôi tuyệt đối không nhắc chuyện cũ. Bạn có khó khăn gì, tôi có thể giúp đỡ. Chỉ cần bạn nhận sai, sự việc coi như chưa từng xảy ra. Nhưng nếu trong thời gian này ngày mai, vẫn không có ai nhận lỗi với tôi, vậy chúng ta chỉ có thể xử lý việc công theo phép công."

Nói xong những lời này, Đổng Hoa tuyên bố cuộc họp kết thúc, trong quá trình này, anh ta luôn chú ý sự thay đổi biểu cảm của các nhân viên, thu gọn lại một chút phạm vi người tình nghi.

Sáng sớm hôm sau, không có ai thừa nhận sai lầm. Đổng Hoa gọi điện thoại cho cửa hàng: "Kêu lão Mã lên đây."Lão Mã là một trong những người thuộc đội tuần tra của cửa hàng, khu vực mất trộm do anh ta phụ trách, mấy hôm phát hiện mất trộm cũng do anh ta trực ban. Hôm qua họp, lão Mã nhìn có vẻ bình tĩnh, nhưng Đổng Hoa chú ý thấy tay của lão Mã luôn nắm thành nắm đấm, sức lực rất lớn.

Lão Mã tới văn phòng, nhìn có chút chột dạ.

Đổng Hoa hỏi: "Anh Mã, tìm anh đến đây, đầu tiên là tìm hiểu một chút về việc mất trộm chỗ anh. Suy cho cùng anh là nhân viên phòng tránh tổn thất, hiểu rõ hơn chúng tôi làm văn phòng."Lão Mã thầm thở phào một hơi, khiêm tốn nói: "Lời này của trưởng phòng Đổng, người vô văn hóa như tôi có thể hiểu gì chứ?"

Đổng Hoa: "Máy quay camera của cửa hàng luôn có không ít điểm mù, tôi từng nói với bộ phận công trình, nhưng nếu xóa toàn bộ điểm mù, dự toán quá lớn, phòng vật không thể phê chuẩn. Vì vậy, muốn hỏi anh chút ý kiến, chung quy anh đã làm hơn chục năm ở cửa hàng."Đổng Hoa hỏi lão Mã nhiều vấn đề như vậy, phần lớn gần như đều có tâm lý học tập. Lão Mã càng lúc càng nói lưu loát, gánh nặng trong lòng càng lúc càng vơi, đôi khi, thậm chí thực sự tiến hành "chỉ giáo" Đổng Hoa bằng giọng điệu bề trên.

Hai người nói chuyện 20 phút, lão Mã hoàn toàn buông bỏ phòng bị, chính khi anh ta chuẩn bị đẩy cửa đi ra, Đổng Hoa đột nhiên hỏi: "À, lão Mã, sao anh né được máy giám sát khi anh lấy rượu tây trên giá hàng?"

Lão Mã đắc ý nói: "Gần giá hàng cũng có điểm mù của camera..."

Lời vừa dứt, anh ta liền biết mình đã lỡ lời, mồ hôi đầm đìa.

Mấy tiếng sau, lão Mã bị sa thải.

Khiến một người có lòng phòng bị cực lớn, dần dần thả lỏng tinh thần, khi tâm trạng nhẹ nhõm nhất, đại não của họ thậm

chí trống rỗng, bởi vì mang theo sự vui mừng khôn xiết trong lúc thoải mái. Tiếp theo đó, khi bạn bỗng nhiên nhắc đến vấn đề nhạy cảm nào đó, đối phương thậm chí không ý thức được vấn đề này nhạy cảm nhường nào. Vì thế Lão Mã dễ dàng nhận tội.

Tâm trạng nhẹ nhõm đó trên thực tế chính là cạm bẫy của bạn. Khi thiết kế cạm bẫy, bạn phải đảm bảo chắc chắn đối phương thực sự thoải mái, đây chính là bảo đảm tính bí mật của cạm bẫy. Sau đó, khi bạn đưa ra câu hỏi, chính là cơ quan khởi động cạm bẫy. Lúc này, bạn nhất định phải nói giảm nói tránh, khiến đối phương không ý thức được bạn đang hỏi gì.

Đương nhiên, có lúc hiệu quả của cạm bẫy này không hẳn tốt được như Đổng Hoa thực hiện. Ví dụ, lão Mã có thể không hề sẩy miệng vào giây phút cuối cùng. Nhưng cho dù như vậy, bạn đột kích bất ngờ cũng có thể làm loạn phòng tuyến tâm lý của đối phương, khiến lời nói của họ tự mâu thuẫn với nhau, từ đó phân tích ra một vài thông tin có lợi nào đó cho bạn. Mà những thông tin đạt được này đối với bạn mà nói, cũng là mục đích mọi thông tin.

Tải ebook tại tvb-eb.com

Nâng cao kỹ xảo đặt câu hỏi, đào ra bí mật từ đáy lòng đối phương

Khi bạn hỏi đến chủ đề nhạy cảm, nhớ phải chuẩn bị kỹ "bước đệm" trước. Còn khi bạn dự định hỏi một chuỗi câu hỏi, phải lựa chọn câu hỏi của bạn, đồng thời đặt câu hỏi theo trình tự hợp lý. Nói chung, phải nhớ một điểm, mối quan hệ giữa người đặt câu hỏi và người trả lời không phải quan hệ kẻ địch, mà là quan hệ giữa người thao tác, và người bị thao tác. Kỹ xảo của bạn đã quyết định có thể lấy được thông tin cần lấy thông qua lời hỏi không.

Trong cuộc sống thường ngày, cách moi thông tin nào là trực tiếp nhất? Đương nhiên là hỏi thẳng, hỏi thẳng những điều chúng ta muốn biết, như vậy đáp án của đối phương có thể tiếp cận với điều chúng ta cần nhất.

Nhưng đặt câu hỏi là cách giao lưu khảo nghiệm năng lực, hai người có mục đích giống nhau, sử dụng cách hỏi khác nhau có thể có được những đáp án hoàn toàn khác nhau từ chỗ đối phương. Vì cách hỏi của mỗi người khác nhau, có những người sẽ đặt câu hỏi, có những người thì không. Mà làm thế nào nâng cao kỹ xảo đặt câu hỏi, trong này có một vài kỹ xảo nhỏ, chúng ta có thể xem qua.

Đầu tiên, chúng tôi nói vấn đề quyền lợi đặt câu hỏi.

Trước hết mời mọi người nhớ lại khi bản thân là người bị hỏi, khi người khác đột ngột hỏi chúng ta, có phải chúng ta cảm thấy rất phản cảm không? Ví dụ, xem mắt, rất nhiều người gặp mặt liền hỏi "Tiền lương một tháng của anh/cô là bao nhiêu?" lúc này, phía người bị hỏi sẽ thấy không quen.

Làm thế nào để đối phương sau khi nghe thấy câu hỏi của chúng ta, sẽ không cảm thấy khó chịu?

Lấy ví dụ xem mắt, trước khi cô gái hỏi tiền lương, đừng ngại hỏi trước một câu: "Tôi có thể mạo muội hỏi một vấn đề không?"

Phía nam: "Xin mời." Cô gái: "Tình trạng thu nhập của anh như thế nào?"

Nếu như vậy, phía nam nên vui vẻ trả lời câu hỏi này. Trên thực tế kiểu đặt câu hỏi để giành được quyền lợi nhìn chỉ là khách sáo, thực ra có công dụng quan trọng. Đó chính là chuẩn bị thật tốt bước đệm cho câu hỏi tiếp theo, để người bị hỏi chuẩn bị tốt tâm lý. Mặc dù nhìn có vẻ không quan trọng, nhưng thực tế lại rất quan trọng.

Có rất nhiều bước đệm đặt câu hỏi:

Tôi có thể nói một chút về cách nhìn của mình không?

Tôi có thể hiểu ý của anh là như vậy?

Anh xem cách này có khả thi không?

...

Khi một chủ đề bạn muốn nói có khả năng mạo phạm giới hạn tâm lý của đối phương, một câu hỏi đệm có thể khiến đối phương tiếp tục hạ thấp giới hạn chấp nhận đối với câu hỏi của bạn, câu hỏi của bạn cũng trở nên tự nhiên và được hoan nghênh rất nhiều.

Sau khi đặt câu hỏi đệm, chính là nội dung chính thức. Nếu câu hỏi chính thức của bạn chỉ có hai câu hỏi, vậy thì còn ổn. Nếu câu hỏi của bạn rất nhiều, như vậy chỉ có một vài câu hỏi phải chú ý và kỹ xảo có thể sử dụng.

Liên tiếp đặt câu hỏi rất dễ khiến đối phương sinh mệt mỏi. Có một lần tôi nói chuyện với một người bạn lâu lắm không gặp, anh ấy đi du học, vừa từ Anh trở về, tôi hỏi một chuỗi câu hỏi, đối phương trợn mắt, nói với tôi: "Cậu tra hộ khẩu à?"

Vậy thì phải làm thế nào? Ở đây, chúng ta đưa ra hai phương án giải quyết.

Phương án thứ nhất: Phải cố gắng hỏi rút gọn.

Khi chúng ta liên tục hỏi một người, tốt nhất kiểm soát có ý thức: Chỉ hỏi chuyện chúng ta quan tâm, hoặc vấn đề có liên quan tới việc này, tuyệt đối đừng phạm sai lầm, hỏi câu hỏi tương tự hai lần, như vậy sẽ khiến đối phương cảm thấy bạn hoàn toàn không nghiêm túc nghe câu trả lời của họ.

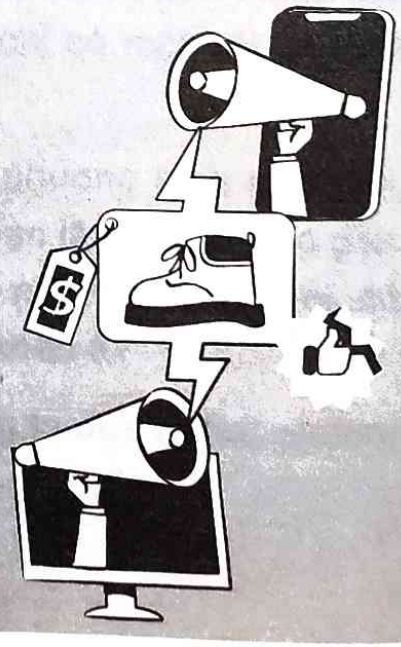
Phương án thứ hai: Khiến câu hỏi của bạn trở nên mạch lạc.

Trên thực tế chính là né tránh chúng ta hỏi cái này, hỏi cái kia. Nếu chúng ta có rất nhiều câu hỏi, vậy thì trước khi hỏi, phải nghĩ kỹ thứ tự đặt câu hỏi. Nhớ ra gì nói cái đó sẽ khiến người khác trở tay không kịp. Loại trở tay không kịp này có thể khiến đối phương càng lúc nói càng ít, bởi vì logic của đối phương cũng bị bạn làm rối loạn.

Chương 12

CHIẾN LƯỢC ĐỌC SUY NGHĨ THUYẾT PHỤC NGƯỜI KHÁC

Người xuất sắc hơn nữa, khả năng của họ tất nhiên cũng có hạn, mà khả năng thuyết phục người khác trở nên ngày càng quan trọng. Khả năng thuyết phục suy cho cùng cũng là chiến thuật tâm lý liên quan tới phản ứng nhỏ, bạn cần căn cứ vào tính cách và suy nghĩ của đối phương, thiết lập chiến lược thuyết phục mới có thể thuận lợi mọi việc.



Mượn lời người khác để thuyết phục càng có hiệu quả

Chiến lược thuyết phục của mục này một là có thể nói ra tình huống bản thân không thể nói; hai là có thể tăng thêm sức thuyết phục của bạn. Bởi vì "người khác" này đóng vai "bên thứ ba". Mà mọi người trong tiềm thức sẽ hy vọng bên thứ ba công bằng. Do đó, mượn lời người khác để thuyết phục thường có hiệu quả hơn.

Tôn Tử thường đưa ra một quan điểm: Kẻ thiện chiến không có chiến công hiển hách. Ý là người thực sự biết đánh trận không hề có công lao và thành tích đặc biệt hiển hách.

Quan điểm này, vận dụng một cách biện chứng vào lĩnh vực thuyết phục của người khác, thực ra cũng vô cùng thích hợp. Đó chính là người thực sự giỏi chiến lược thuyết phục, nhìn có vẻ không thường xuyên khuyên nhủ người khác.

Giản Lỵ là một cô gái rất biết cách làm thế nào để thuyết phục người khác, cô ấy là nhân viên bán bảo hiểm. Khi cô ấy bắt đầu vào ngành này, có một vài người bạn lăn lộn trong ngành này mấy năm đã khuyên cô ấy: Đừng bước vào ngành này, bây giờ con người cực kỳ cảnh giác, luôn cảm thấy tất cả mọi nhân viên bán hàng đều là kẻ lừa đảo, ngành bảo hiểm này của chúng ta cũng không ngoại lệ. Sản phẩm bảo vệ tốt hơn nữa, cậu đưa hợp đồng tới trước mặt họ, họ cũng sẽ không tin.

Vì vậy, trước khi Giản Lỵ bước vào ngành này, thì đã hiểu chỗ khó khăn của nó: Không phải khó ở quá nhiều loại bảo hiểm, bởi vì một người ham học hỏi trong thời gian một tuần có thể thuộc lòng các loại bảo hiểm này; nhân viên bảo hiểu làm hai tháng là có thể thông thạo những nghiệp vụ này. Ngành này khó ở chỗ làm thế nào khiến khách hàng của bạn tin tưởng lời bạn.

Từ sau khi làm ngành này, vấn đề khó khăn không thể lấy được lòng tin của khách hàng luôn khiến cô ấy rất đau đầu. Giản Ly cảm thấy không thể cứ ở trong trạng thái như vậy, thế là cô ấy thay đổi chiến lược - tìm người hợp tác.

Sau khi thay đổi chiến lược thuyết phục, khách hàng lần đầu gặp mặt ở chỗ ngồi ngoài trời của quán cà phê, địa điểm do khách hàng chọn, bởi vì như vậy sẽ khiến đối phương nảy sinh cảm giác an toàn.

Đối phương là một bà mẹ đơn thân có chút tài sản, muốn mua mấy gói bảo hiểm cho con trai. Nhưng cô ấy có sự nghi ngờ đối với thị trường bảo hiểm của Trung Quốc, vì vậy thông qua bạn bè tìm được Giản Ly, cũng vì mọi người đều là bạn tốt, hy vọng sẽ không bị lừa gạt.

Giản Ly thông thạo giới thiệu mấy gói bảo hiểm hay, rất thích hợp với con trai cô ấy, song từ thái độ muốn nói lại thôi của người phụ nữ trung niên này có thể thấy lòng phòng bị của đối phương. Lúc này, cô chỉ đợi người hợp tác của mình xuất hiện.

Sau khi cuộc nói chuyện rơi vào cục diện bế tắc chưa tới một phút, một người phụ nữ công sở ba mươi tuổi nhìn có vẻ thông minh, tháo vát lại gần hai người, hỏi mang tính thăm dò: "Giản Ly?"

Giản Ly ngẩng đầu, vị đồng nghiệp này chính là người hợp tác của cô. Cộng sự bước tới trước mặt Giản Ly, ra vẻ vui mừng, nói: "Lâu lắm không gặp, Giản Ly, gần đây cậu thế nào?"

Giản Ly cũng thể hiện dáng vẻ vui mừng, nói: "Đúng rồi, chị Vương, sức khỏe chị khá hơn chưa?"

Cộng sự: "Đã xuất viện hai tháng rồi, bây giờ bắt đầu hồi phục, vết thương không có vấn đề gì nữa. Đúng rồi, viện phí công ty các cô bồi thường đã gửi vào tài khoản của tôi rồi, nhưng khi ấy bởi vì trong viện, tôi đang lo lắng, cho nên vẫn chưa đưa cô biên lai."

Giản Ly: "Không sao, khoản bồi thường đó chỉ cần cô ký nhận là tôi biết, tổng cộng hơn bốn trăm nghìn tệ nhỉ?"

Cộng sự: "Vâng, cộng thêm bảo hiểm chữa bệnh của công ty, phẫu thuật lần này coi như không phải tốn một xu. Ôi, vị này là khách hàng của cô à? Không quấy rầy cô nữa, tôi qua đây cũng là gặp một người bạn, chúng ta đổi hôm khác gặp mặt, chị Vương mời cô ăn một bữa ra trò, tôi biết một nhà hàng Tây rất tuyệt."

Sau khi "chị Vương" đi, nữ khách hàng ở lại thờ ơ nhìn về phía chị Vương rời đi, hỏi: "Vị này là?"

Giản Lỵ: "Khách hàng đầu tiên của tôi, nửa năm trước mua một gói bảo hiểm chữa bệnh chỗ tôi, thời gian trước làm phẫu thuật u xơ tử cung, lúc bồi thường còn sợ chúng tôi không chấp nhận, vì vậy khi người trong nhà đến công ty chúng tôi mang hết những giấy tờ bảo hiểm của năm đó tới. Thực ra chỉ cần mang chứng minh thư đến là hoàn toàn được rồi, ha ha."

Nữ khách hàng nghe xong, gật đầu, hỏi một câu: "Cô hãy nói lại một lần nữa gói bảo hiểm vừa nãy cô giới thiệu cho tôi, được không? Chúng ta nghiên cứu một chút."

Lần này thái độ của nữ khách hàng khách sáo hơn rất nhiều, xem ra cô ấy đã không còn cảnh giác.

Cuối cùng, Giản Lỵ thành công túm được vị khách hàng này, thêm một món vào định mức tiêu thụ tháng này của mình.

Thực ra, chúng ta có rất nhiều tình huống tương tự như Giản Lỵ, vướng ở thân phận của chúng ta hoặc thành kiến nào đó của đối phương, những điều chúng ta nói không cách nào khiến đối phương tin tưởng, thậm chí chúng ta căn bản không tiện lên tiếng. Song chúng ta vẫn hy vọng có thể thuyết phục đối phương, lúc này có một cách rất thiết thực: Để người khác khuyên nhủ giúp chúng ta.

Chúng ta có thể tưởng tượng một cảnh:

Do một số hạn chế nào đó mà bạn không thể chủ động bán sản phẩm của mình. Bạn phải biết là ở phương Đông, "mèo

khen mèo dài đuôi" là việc mà ai nấy đều không thích. Còn trong đơn vị công tác, nếu không nhanh chóng để đồng nghiệp và lãnh đạo biết ưu điểm của bạn, tài nguyên mối quan hệ xã giao của bạn, có thể ảnh hưởng đến thành tích làm việc vì sự phát triển chậm chạp.

Làm thế nào mới có thể nâng cao khả năng thuyết phục của bạn đây?

Đừng ngại tìm hai đồng nghiệp thường ngày thích nói chuyện, mời họ ăn bữa cơm, kết nối tình cảm, lúc này họ tự nhiên sẽ giúp bạn tuyên truyền trong chỗ làm. Vì vậy, tất cả trở ngại do nguyên nhân khách quan không thể nói ra, đều có thể mượn người khác hoàn thành. Đây chính là ưu thế của chiến lược thuyết phục.

Có lẽ rất nhiều người có thể đặt nghi vấn với hành vi của Giản Lỵ: Hành vi Giản Lị tìm chị Vương giúp đỡ, chẳng phải là "lừa gạt" à?

Mặc dù Giản Lị tìm chị Vương làm cộng sự, nhưng hai người không hề thiết kế trò lừa, mà truyền đạt một vài thông tin chân thực cho nữ khách hàng, tác dụng của chị Vương chỉ là khiến nữ khách hàng càng tin tưởng Giản Lỵ hơn mà thôi.

Do đó, khi mượn lời người khác thuyết phục, hoàn toàn không cần thiết gây gánh nặng đạo đức trong lòng cho bản thân.

Ứng phó theo hướng tích cực:
Biến từ chối thành chấp nhận

Biến sự từ chối của đối phương trở thành chấp nhận, chia thành mấy bước sau: Đầu tiên đừng coi sự từ chối của đối phương là "tử hình", tin tưởng đối phương đang cổ vũ bạn một cách tổng thể hoặc hào phóng; sau đó tìm ra nguyên nhân đối phương không tán thành bạn qua lời từ chối của họ; cuối cùng giải quyết sự không tán thành của đối phương, thì có thể thuyết phục người khác hiệu quả.

Từ chối là một trong những bản năng của loài người. Đối với việc không hay, đối với việc mình không thích, việc có thể gây hại với bản thân, đều sẽ lựa chọn kháng cự. Do đó rất nhiều người khi khuyên người khác, sẽ nản lòng vì gặp phải sự từ chối của đối phương, họ cho rằng dù sao đối phương đã từ chối rồi, vậy thì chắc chắn hết cách.

Điều này cực kỳ sai lầm! Bởi vì trong xã hội hiện đại, từ chối người khác vì lý do kể trên, quả thực là số ít, phần lớn là do tiểu tiết nào đó. Có nghĩa, sự từ chối của đối phương không có nghĩa vì bạn nói không hay, không đúng mà vì xuất phát từ một số nguyên nhân nào đó, họ không thể làm theo lời bạn.

Vì vậy, một người khuyên bảo giỏi nhất định phải có tâm lý "ứng phó theo hướng tích cực" khi khuyên nhủ người khác, đối phương chắc chắn cũng cho rằng lời của bạn có lý, song một vài phương diện tiểu tiết nào đó cần điều chỉnh, một vài vấn đề rắc rối cần thỏa hiệp. Có thái độ như vậy, bạn sẽ phát hiện, thực ra đằng sau mỗi sự từ chối đều có hai cái "cửa sau", chỉ cần bạn nắm được cái cửa sau này đồng thời đi qua, bạn sẽ thành công khiến sự từ chối của đối phương trở thành chấp nhận.

Đầu tiên, chúng ta đưa nhân viên bán hàng - "người có khả năng thuyết phục mạnh nhất thế giới" ra làm ví dụ, nghiên cứu một chút bí quyết để sự từ chối trở thành chấp nhận.

Tôi từng xem báo cáo tiêu thụ của nhân viên bán hàng nổi tiếng của cửa hàng thiết bị điện nào đó, tôi sắp xếp nội dung giảng dạy của anh ta, sau đây gửi mọi người xem:

Khi tôi bán sản phẩm cho người khác, nguyên nhân đối phương từ chối đại khái có những nguyên nhân sau:

Đồ của anh quá đắt.

Đồ của anh, tôi không có nhu cầu.

Tôi muốn tới nơi khác xem nữa.

Tôi suy nghĩ thêm.

Sản phẩm của anh có tì vết.

Năm điểm này, gần như có thể bao gồm tất cả các lý do khách hàng từ chối. Rất nhiều nhân viên bán hàng vì điều này mà mất đi sự tự tin và nhẫn nại tiếp tục chào hàng, do đó từ bỏ. "Ồ, là như vậy à, vậy làm phiền ngài rồi", "Vâng, ngài nói cũng đúng, không sao, mua bán không thành thì còn nhân nghĩa mà." Chỉ như vậy, những nhân viên bán hàng kém cỏi đó bởi vì một lần từ chối đơn giản mà mất đi một khách hàng tiềm năng.

Nếu tôi chỉ ra sai lầm của anh ta, đối phương thậm chí sẽ hỏi ngược lại chúng tôi: "Người ta đều đã từ chối rồi, anh còn có cách gì chứ?"

Trên thực tế, mỗi một câu đối phương từ chối bạn đều có ý nghĩa khác, lớp ý nghĩa này mới là ý nghĩa chân thực mà đối phương muốn biểu đạt. Chỉ cần tìm rõ lớp ý nghĩa này, chúng ta vẫn có khả năng khiến sự từ chối của khách hàng trở thành đồng ý. Vì vậy, khi chúng ta gặp phải sự từ chối, đừng khăng khăng từ bỏ chào hàng, mà phải tưởng tượng như thế này:

Đồ của anh đắt quá.

Ý nghĩa thực sự của khách hàng thật ra là: Đồ này quả thực không tồi, nhưng tôi không mang đủ tiền.

Đồ của anh, tôi không có nhu cầu.

Ý nghĩa thực sự của khách hàng thật ra là: Tôi cũng biết sản phẩm của anh tốt, nhưng tôi gần như không dùng được.

Tôi muốn tới nơi khác xem nữa.

Ý nghĩa thực sự của khách hàng thật ra là: Nghe anh nói, sản phẩm này không tồi. Nhưng tôi muốn tới các cửa hàng khác xem một chút, có phải có thứ tốt hơn không.

Tôi suy nghĩ thêm.

Ý nghĩa thực sự của khách hàng thật ra là: Tôi còn có vài lo lắng, anh có thể cho tôi thêm vài ưu đãi mới không, giúp tôi quyết định mua sản phẩm của anh?

Sản phẩm của anh có tì vết.

Ý nghĩa thực sự của khách hàng thật ra là: Mặc dù tổng thể tốt, nhưng dường như có vài vết.

Do đó, khi gặp khách hàng từ chối, bạn nhất định phải suy nghĩ vấn đề: Sự từ chối về mặt ngôn ngữ, không thể coi thành khách hàng từ chối thực sự, không thể coi thành đánh giá tiêu cực về sản phẩm của bạn, mà là tâm lý đối đáp trực tiếp, coi sự từ chối của đối phương thành khả năng tiếp tục đàm phán vụ kinh doanh. Vì vậy khi gặp khách hàng từ chối chúng ta có thể trả lời như vậy.

Đồ của anh quá đắt.

Tiên sinh, ngài có thể không biết, chiếc máy tính này là sản phẩm vừa đưa ra thị trường, các phương diện cấu hình đều là đỉnh nhất trong ngành, vì vậy mới có giá tiền này. Nếu ngài cảm

thấy lo ngại cho chi trả mang tính một lần này, vậy thì tôi có thể cho ngài thanh toán theo kỳ. Đầu kỳ chỉ cần chi 1/3, một năm tiếp theo tương đương mỗi ngày bỏ ra 5 tệ là được.

Đồ của anh, tôi không có nhu cầu.

Cô à, cô cảm thấy nồi cơm điện này chỉ có thể nấu cơm, thể tích lại lớn à? Nhìn cô trẻ như vậy, chắc là sống một mình, sợ ăn không hết. Thực ra, công năng của nồi cơm điện này rất toàn diện, thậm chí có thể làm Popcorn và bánh ngọt phương Tây, hiệu quả tốt hơn lò vi sóng rất nhiều, lại an toàn, tiết kiệm điện. Mua cái nồi cơm điện này về, cô gần như không cần dùng đến lò vi sóng nữa. Vì vậy, bất luận cô sống một mình hay theo hộ gia đình, nồi cơm điện này đều tương đối có ích.

Tôi muốn tới nơi khác xem nữa.

Ngài nói đúng, quả thực nên so sánh giá cả của ba nhà. Nhưng trước khi ngài đi nơi khác khảo sát, nhất định phải biết, bếp từ của chúng tôi là bảo hành trọn đời; hơn nữa xuất hiện bất cứ vấn đề an toàn nào, chúng tôi đảm đương trách nhiệm toàn bộ chi phí, bao gồm cả tổn thất gián tiếp của ngài. Toàn bộ bảo đảm an toàn sau khi bán sản phẩm này, bất cứ thương hiệu nào khác đều không có. Nếu ngài muốn so sánh, xin hãy luôn nhớ điểm này.

Tôi suy nghĩ thêm.

Như thế này đi, tiên sinh, bây giờ là mùa đông, loại điều hòa này chúng tôi chỉ còn 12 chiếc, vì vậy tôi có thể giảm giá trái mùa cho ngài, đại khái có thể tiết kiệm được khoảng 200 tệ, ngài thấy thế nào?

Khách hàng từ chối nhân viên bán hàng là việc thường hay xảy ra. Một nhân viên bán hàng giỏi, tuyệt đối không nên nhụt chí vì điều này. Do đó, khi chúng ta khuyên nhủ người khác, bị đối phương cự tuyệt, nhất định đừng bỏ cuộc nửa đường, cho

rằng sự từ chối của đối phương là có lý, còn lời khuyên của mình là sai lầm. Chúng ta phải tìm được chỗ tán thành của họ và nguyên nhân họ từ chối từ trong lời nói của họ.

Cũng có nghĩa muốn biến sự từ chối của đối phương trở thành sự chấp nhận, đầu tiên trong lòng bạn phải coi sự từ chối của đối phương là chấp nhận, cho rằng họ nói như vậy nhất định có nguyên nhân, hoặc có chỗ bất mãn, thế nhưng rộng lượng đồng ý với họ, điều tôi phải làm chỉ là giải quyết triệt để mâu thuẫn nhỏ.

Chỉ có như vậy, bạn mới có dũng khí tiếp tục thuyết phục đối phương sau khi bị từ chối. Đương nhiên điều này không có nghĩa thái độ đối đáp trực tiếp là cách thắng lợi tinh thần đơn thuần. Không tin? Bạn có thể nghĩ lại một chút khi bạn từ chối lời khuyên của người khác, sẽ phủ định toàn bộ với lời của họ? Ngược lại, khi chúng ta từ chối, thực ra cũng đang đồng ý với đối phương, có điều do cảm xúc hoặc một vài nhân tố chi tiết, khiến chúng ta không thể chấp nhận đối phương. Trái lại, khi chúng ta thuyết phục đối phương, cũng có lý do tin tưởng cách nghĩ của đối phương và cách nghĩ của chúng ta giống nhau, cũng không có nghĩa từ chối hoàn toàn, chỉ cần giải quyết một số vấn đề nhỏ. Do đó, thuyết phục một người từ chối bạn, không phải là vấn đề.

Thêm con số và châm ngôn khi thuyết phục người khác, có thể có tác dụng mê hoặc

Con số và châm ngôn là hai vũ khí sắc bén khi thuyết phục người khác. Khi bạn thuần thục nói ra một dãy số dài, hoặc nét mặt nghiêm túc khi đọc một đoạn châm ngôn của người nổi tiếng, sức thuyết phục của bạn sẽ tăng cao.

Năm 2008 tổng tuyển cử nước Mỹ, có hai tờ báo đưa tin về sự cạnh tranh mãnh liệt giữa McCain và Obama, bài viết như sau:

A: Nghị sỹ McCain có ưu thế ở khu vực bầu cử bang Texas, nhưng trong tình thế bất lợi ở khu vực bầu cử khác của miền Trung. Trong điều tra dân ý mới nhất của bờ Tây, ông cũng rớt lại phía sau đối thủ. Cử tri bờ Tây mặc dù tạm thời giữ thái độ xem chừng nhưng vì Obama vẫn chưa bắt đầu diễn thuyết ở bờ Tây, phóng viên đã tiến hành điều tra ngẫu nhiên việc này, không ít dân thành thị của các thành phố bày tỏ vô cùng hoan nghênh đối với sự đến thăm của Obama.

B: Trong 53 khu vực bầu cử của Texas, ủng hộ McCain có 30 khu vực, ngoài ra 23 khu vực bầu cử ủng hộ Obama. Các tiểu bang Rust Belt khác, Obama giành được sự ủng hộ của hơn 70% khu vực bầu cử. Điều tra dân ý mới nhất cho thấy, trong số cử tri của bờ Tây, ủng hộ McCain chỉ có 1/3. Bờ Đông có gần nửa số cử tri tạm thời chưa bày tỏ thái độ, vì hành trình của Obama còn chưa tiến vào bờ Đông, phóng viên lấy ngẫu nhiên 300 cử tri New York để tiến hành hỏi điều tra, hơn 250 người bày tỏ hứng thú với diễn thuyết của Obama, hơn 200 người hoàn toàn thích sự xuất hiện của ông ấy.

Hai đoạn tự thuật này là nét phác họa của cuộc tuyển cử nước Mỹ năm 2008, đều nhấn mạnh tình thế bất lợi của McCain và lợi thế của Obama, nhưng chúng ta đọc qua, liền có thể cảm nhận được đoạn viết B thổi phồng thế mạnh này hơn nhiều so với đoạn viết A.

Qua quan sát không khó phát hiện, vì đoạn sau đã cố gắng hết sức đổi diễn đạt bằng ngôn ngữ sang bày tỏ bằng con số. Chỉ cần đơn giản làm như vậy thì có thể khiến sức thuyết phục cực kỳ mạnh. Vì sao chứ?

Đây thực tế là do một loại ý thức của con người gây nên, cho rằng diễn đạt bằng con số gần với diễn đạt khoa học, khách quan hơn, hình tượng hơn, vì vậy càng có sức thuyết phục. Mà diễn đạt bằng ngôn ngữ thường sẽ xuất hiện đủ mọi phương pháp tu từ, thậm chí khuếch đại, không đủ tin tưởng. Do đó, khi chúng ta thuyết phục người khác, vận dụng hàng loạt con số thay thế cho ngôn ngữ là điều rất cần thiết.

Hơn nữa, con số đối với sức thuyết phục của con người thường là có sức mê hoặc và khả năng kích động. Rất nhiều lúc, cho dù sự phát triển của sự việc trên thực tế có mâu thuẫn với quan điểm của bạn, nhưng khi bạn dùng con số để chứng thực quan điểm ấy, thì có thể thấy rõ quan điểm của bạn rất có lý. Ví dụ:

Loại thuốc này vừa đưa ra thị trường liền đạt được sự tán thành của 35% bác sỹ.

Hiệu quả của sản phẩm đai nịt bụng, trong ba người sẽ có một người bày tỏ kinh ngạc.

Loại ghế ngồi tự động này đã được gần nửa số người sử dụng đánh giá tốt.

Ba câu trên giống hệt nhau chính là lời quảng cáo bán hàng trên ti vi. Thực tế, bán hàng trên ti vi luôn sử dụng con số diễn đạt để thuyết phục người khác mua sản phẩm của mình. Ở Nhật Bản, cách làm này rất thịnh hành, hiệu quả cũng không tồi.

Nhưng chúng ta suy nghĩ một chút về ba câu quảng cáo này:

Được sự tán thành của 35% bác sỹ, chứng minh còn có 65% bác sỹ không đồng ý.

Cứ ba người liền có một người kinh ngạc, điều đó đồng nghĩa cứ ba người có hai người cảm thấy bình thường.

Được gần nửa số người sử dụng đánh giá tốt, cũng có thể hiểu là quá nửa số người sử dụng không đánh giá tốt. Cho nên những con số này gần như đều là thật, song lại cho người khác cảm giác mê hoặc cực mạnh. Không ai có thể tiếp tục giữ được khả năng phân biệt rõ sau khi bị cả đống con số oanh tạc. Vì vậy, phải thuyết phục người khác, chỉ cần chúng ta diễn đạt sự việc bằng các con số, tự nhiên có thể giành được sự tin tưởng, bởi vì không ai muốn truy xét ý nghĩa của con số này. Nói ra con số, bản thân điều đó đã tăng thêm sức thuyết phục.

Ngoài con số, còn có một loại bày tỏ khác cũng rất có hiệu quả đối với việc thuyết phục người khác, đó chính là châm ngôn.

Thực ra, bình thường khi thuyết phục người khác, thi thoảng nói ra một câu châm ngôn của học giả nổi tiếng, sẽ khiến lời của bạn lập tức có sức thuyết phục.

Nước Mỹ có một bộ phim truyền hình điều tra hình sự rất được yêu thích - *"Tâm lý tội phạm"*, kết cục mỗi một tập đều có một câu ngạn ngữ, châm ngôn của học giả nổi tiếng cổ đại, hiện đại hoặc phương Đông, phương Tây. Kết hợp với tình tiết bộ phim gay cấn, châm ngôn kết phim vô cùng hợp lý, có sức thuyết phục. Tình tiết phim vốn rất đời thường, cùng với câu châm ngôn mà được thăng hoa. Rất nhiều người Mỹ thậm chí còn sao chép châm ngôn kết thúc phim *"Tâm lý tội phạm"* thành cuốn sổ nhỏ.

Một vài fan mê điện ảnh quan sát tỉ mỉ, sau khi sắp xếp liền phát hiện trong 148 tập phim đã chiếu, có một vài câu châm ngôn biểu đạt ý nghĩa lại mâu thuẫn nhau.

Ví dụ:

Con người bắt buộc phải nhổ sự xung đột và chiến tranh ra, tìm kiếm biện pháp xâm lược và phục thù, mà nền tảng của biện pháp này chính là tình yêu - Martin Luther King, Jr.

Yêu quá sâu đậm sẽ mất đi hết thảy vinh quang và giá trị - Euripides.

Câu nói của Martin Luther King, Jr cho rằng tình yêu có thể giải quyết tất cả mâu thuẫn, còn câu nói của Euripides lại cho rằng yêu đậm sâu sẽ mất đi chính mình. Hai câu nói này nghe có vẻ đều rất chuẩn xác, đặt cùng nhau lại có chút mâu thuẫn. Vậy là yêu hay không yêu?

Càng thú vị hơn là độc giả nhiệt tình phát hiện ra những vấn đề nhỏ này chẳng hề vì những mâu thuẫn này mà không thích *"Tâm lý tội phạm"*, ngược lại còn thích hơn.

Đây chính là hiệu ứng của châm ngôn trong lòng con người, trọng điểm của nó nằm ở chỗ lợi dụng sự sùng bái của con người đối với quyền uy. Phải biết là châm ngôn hoặc xuất phát từ người nổi tiếng, hoặc chính là tổng kết trí tuệ của một dân tộc hàng trăm năm nay, bất luận là loại nào đều có thể coi thành lời nói mang tính quyền uy. Vì vậy, khi bạn nói ra câu châm ngôn, đối phương có thể cho rằng người thuyết phục họ là người nổi tiếng nói ra câu châm ngôn chứ không phải bạn.

Còn có một điểm, châm ngôn có đặc điểm là kết cấu của nó ngắn nhưng sắc bén, bất cứ câu châm ngôn nào đều không thể nói nó là một sai lầm. Nói cách khác, thế giới này không có châm ngôn sai, vì vậy mới có thể gọi là châm ngôn.

Khéo léo đặt câu hỏi, giành được hảo cảm của đối phương

Khéo léo đặt câu hỏi để thuyết phục đối phương coi như là một kỹ xảo đỉnh cao. Bạn phải luôn luôn chú ý một chuỗi câu hỏi của mình có phải có sơ hở không. Nhưng một khi thành công ứng dụng kỹ xảo này với ai đó, thì sẽ có hiệu quả ngoài sức tưởng tượng.

Tòa án của một tiểu bang Hoa Kỳ vừa thành lập không lâu đã tiếp nhận một vụ tố tụng hình sự. Bị cáo là một người đàn ông trung niên, bị buộc tội sát hại một người phụ nữ da trắng. Mà lời khai bất lợi nhất với bị cáo đến từ hàng xóm của người bị hại, người hàng xóm này nói chính mắt chứng kiến bị cáo nổ súng và sau đó vứt súng chạy trốn khỏi hiện trường.

Sau khi công tố viên hỏi xong, đến luật sư biện hộ đặt câu hỏi, luật sư biện hộ này rất trẻ, cậu ta nhanh nhẹn bước tới bàn thẩm vấn, hỏi thẳng: "Nhân chứng, làm thế nào anh biết bị cáo đã sát hại người bị hại?"

Nhân chứng: "Tôi đã nhìn thấy."

Luật sư: "Tận mắt chứng kiến? Chứ không phải nghe lời của bất kỳ người nào khác?"

Nhân chứng: "Hoàn toàn tận mắt chứng kiến! Thưa anh."

Luật sư: "Anh có thể miêu tả một chút hoàn cảnh lúc đó không?"

Nhân chứng: "Khi ấy là trong một khu rừng, bị cáo giơ súng..."

Luật sư: "Lúc đó là khi nào?"

Nhân chứng: "Mười giờ tối thưa anh."

Luật sư: "Khoảng cách anh phát hiện xa bao nhiêu?"

Nhân chứng: "60... không, khoảng 50 thước."

Luật sư: "Mười giờ tối, trời tối om, khoảng cách của anh với hiện trường xảy ra vụ án là 50 thước, làm thế nào phát hiện hung thủ đang cầm súng?"

Nhân chứng: "Tôi không biết... tôi nhìn thấy báng súng... Tối hôm đó có ánh trăng! Nhờ ánh trăng, tôi đã nhìn thấy báng súng!"

Luật sư: "Án mạng xảy ra vào ngày 13 tháng này, tôi đặc biệt điều tra lịch thiên văn hôm đó, sau ba tiếng thì trăng lặn. Nhân chứng, tôi hỏi lại một lần nữa! Anh có xác định mười giờ tối ngày 13, trong hoàn cảnh tối om, khoảng cách 50 thước, anh nhìn thấy đương sự của tôi, cũng chính là bị cáo bắn chết một người phụ nữ da trắng trong rừng?"

Nhân chứng: "Tôi nghĩ... có thể tôi đã nhìn nhầm!"

Vì lời khai của nhân chứng chưa được chấp dẫn, cho nên cuối cùng bị cáo vô tội, được phóng thích. Còn vị luật sư thông minh, sử dụng câu hỏi khiến nhân chứng thu lại lời khai chính là tổng thống nước Mỹ sau này - Lincoln.

Đầu tiên, để chúng tôi nghiên cứu thảo luận một vấn đề, đối với đại đa số mọi người mà nói, lời ai nói đáng tin nhất, không thể phản bác nhất? Đáp án chuẩn mực là: Lời của chính mình.

Đây là một kết luận tâm lý học: Phần lớn mọi người sẽ truyền bá quan điểm của mình, giữ thái độ phản đối mang tính phản xạ đối với ý đồ của người khác, song hoàn toàn tin tưởng quan điểm của bản thân.

Trong ví dụ kể trên, Lincoln không chủ động phản bác nhân chứng, là nhân chứng tự phản bác lại chính mình. Điều này liên quan đến vấn đề tâm lý học, làm thế nào khiến đối phương nói ra quan điểm của bạn, điều này cần kỹ xảo nhất định.

Điều chúng ta muốn nói bây giờ là giữa một chuỗi các câu hỏi nhất định phải có tính logic chặt chẽ, như vậy mới có thể lôi kéo được sự chú ý của đối phương. Dùng cách hỏi đáp này khuyên nhủ đối phương mới có thể có hiệu quả thỏa mãn tình cảm của đối phương ở mức lớn nhất. Bởi vì hết thảy mọi đáp án đều từ bản thân họ nói ra, họ sẽ coi quan điểm bạn đưa ra thành quan điểm của mình. Do đó, dùng cách này khuyên nhủ người khác, một khi thành công, đối phương thường sẽ hoàn toàn bái phục.

Biến điều kiện thành cơ hội của đối phương, khiến họ không thể từ chối

Biến điều kiện của bạn thành cơ hội của đối phương, thực ra chính là lợi ích của bạn và lợi ích của đối phương đều win - win, ít nhất phải khiến đối phương cho là win - win. Chỉ khi yêu cầu bạn đưa ra có thể mang đến lợi ích cho đối phương, mọi người mới không thể chống đối yêu cầu này.

Tiểu Vũ là nhân viên của một công ty văn hóa, hạng mục kinh doanh chủ yếu của công ty bọn họ chính là văn học fastfood thịnh hành như tiểu thuyết viễn tưởng và tiểu thuyết ngôn tình. Lợi nhuận của ngành này rất khả quan, vì vậy lương của những nhà văn như Tiểu Vũ cũng không tồi.

Nhưng hai năm nay do khủng hoảng tài chính Hoa Kỳ gây ra đã khiến công ty Tiểu Vũ cũng chịu ảnh hưởng rất lớn. Do đó, để bảo đảm lợi ích công ty, thì phải cắt giảm nhân viên, thông báo cắt giảm nhân viên đã đưa xuống ba hôm trước, mọi người trong công ty ai nấy đều hoang mang lo sợ.

Tiểu Vũ thông minh lanh lợi, được đồng nghiệp tin nhiệm, vì vậy được chọn trở thành đại diện đàm phán đi thương lượng với ông chủ việc ngăn ngừa cắt giảm nhân viên.

Ông chủ không phải người cứng nhắc, nhưng ông ấy cũng có nỗi khổ của mình. Vì vậy, ông ấy nói với Tiểu Vũ: "Hoàn cảnh kinh tế hiện nay cô cũng biết, hiệu quả và lợi ích của công ty cũng không tốt. Cho dù bản thân tôi không kiếm tiền, cũng phải bảo đảm lợi ích của đối tác, như vậy không thể không cắt giảm nhân viên. Tiểu Vũ à, chúng ta không phải hợp tác một hai năm, các cô cũng biết tính cách của tôi, nếu không phải vạn bất đắc dĩ, cô cảm thấy tôi có thể cắt giảm nhân sự không?"

Tiểu Vũ gật đầu đồng ý: "Ông chủ, chúng tôi đương nhiên tin tưởng tính cách của ngài, nhưng ngài cũng phải tin tưởng tôi. Tôi khuyên ngài đừng cắt giảm nhân sự, như vậy không những giúp chúng tôi giữ được công việc, còn bảo vệ lợi ích giúp ngài và đối tác của ngài."

Ông chủ sững người: "Có ý gì?"

Tiểu Vũ: "Ngành điện ảnh! Bởi vì kinh tế suy thoái, dẫn tới rất nhiều người cần một vài lời an ủi để nâng cao tinh thần, mà một vé điện ảnh của nước Mỹ khoảng 4 tệ, đắt nhất không quá 10 tệ. Thu nhập dân Mỹ tuy giảm nhưng 4, 5 tệ vẫn có thể."

Ông chủ trầm ngâm suy nghĩ.

Tiểu Vũ nói tiếp: "Nhưng Trung Quốc thì khác, ngài từng thấy qua giá vé của các rạp lớn giảm xuống dưới 70 tệ ở thành phố lớn chưa? Đối với đa số mọi người mà nói đây có thể chính là thu nhập của một ngày. Điều này đã định sẵn đối với chúng ta mà nói, điện ảnh không thể trở thành chi phí hàng ngày của số đông. Nhưng sách của chúng ta thì sao? Một cuốn đắt nhất không quá 30 tệ, chí ít phải bốn năm ngày mới đọc xong. Do đó ngài nghĩ xem, ở Trung Quốc, sau khi kinh tế suy giảm một thời gian, ngành nào có thể vùng dậy dẫn đầu?"

Ông chủ nói: "Ngành xuất bản?"

Tiểu Vũ: "Đương nhiên rồi! Ngài lại nghĩ xem, hôm nay ngài cắt giảm nhân viên, chúng tôi không thể ở nhà ngồi chơi, phải đi tới công ty xuất bản khác tìm việc làm. Nói như vậy, đợi tới khi ngành xuất bản bắt đầu vùng dậy, công ty khác có đủ các nhà văn, mà ngài thiếu người do cắt giảm nhân sự - đây khác nào đối thủ cạnh tranh được hời!"

Lời này khiến ông chủ hiểu ngay lập tức: "Cô yên tâm đi Tiểu Vũ, trở về nói với bọn họ, chúng ta không cắt giảm nhân sự nữa!"

Trong bất kỳ tình huống nào, người đưa ra điều kiện và chấp nhận điều kiện đều có sự khác nhau về điểm mạnh yếu, mà

phần lớn thời gian, bên mạnh đàm phán sẽ đưa ra rất nhiều ưu thế hơn bên yếu, bên yếu rất khó thắng bên mạnh.

Bề ngoài, Tiểu Vũ và những người khác cần giữ công việc của họ và phải dựa dẫm vào ông chủ, nên họ nằm ở thế yếu. Còn ông chủ nắm quyền đi hay ở với những người sáng tác, không nghi ngờ gì là bên mạnh.

Nhưng trong lời nói của Tiểu Vũ đã sử dụng kỹ xảo rất huyền bí, xoay chuyển thế mạnh yếu của hai bên: Biến điều kiện của mình thành cơ hội của ông chủ.

Vốn dĩ những người sáng tác cần công việc, mà điều ông chủ cần chỉ có một, chính là kiếm tiền. Mâu thuẫn ở chỗ, do khủng hoảng kinh tế, nếu ông chủ muốn kiếm tiền, thì những người sáng tác phải thất nghiệp. Vì vậy, Tiểu Vũ sử dụng "Khôi phục ngành điện ảnh" của Mỹ làm phép loại suy, biến việc giữ những người sáng tác lại thành cơ hội trong tương lai của ông chủ. Những người sáng tác vốn nên nhìn sắc mặt ông chủ, bỗng chốc trở thành nhân tài hiếm có trong mắt ông chủ.

Khiến thế yếu thay đổi thành thế mạnh đơn giản như vậy, tìm được điểm linh hoạt giữa yêu cầu của bạn và đối phương, mở ra và trình bày trước mặt đối phương, đề nghị của bạn sẽ không bị từ chối.

Tải ebook tại tvn-eb.com

Chương 13

CHIẾN LƯỢC ĐỌC SUY NGHĨ QUA VIỆC GIÀNH ĐƯỢC HẢO CẢM

Ngày nay, tính quan trọng của mối quan hệ con người không cần nói cũng rõ, làm thế nào giành được hảo cảm của người lạ, làm thế nào khiến tình cảm của bạn bè với bạn tồn tại vĩnh viễn, những điều này đều là vấn đề đáng để suy ngẫm. Mà hai điểm quan trọng nhất trong đó là: Dùng chân tình đổi lấy chân tình.

Xây dựng không khí vui vẻ, khiến mọi người thích nói chuyện với bạn

Chú ý thể hiện thân phận mình khi nói chuyện; tận dụng mọi thứ, căn cứ vào tình huống để chen lời một cách thích hợp; tránh sự tẻ nhạt, đừng khiến đối phương lúng túng và thất vọng; ngôn ngữ khôi hài - làm được những điều này, bạn liền phát hiện chỉ cần nơi nào có bạn trò chuyện, không khí náo nhiệt hơn rất nhiều, ấn tượng của mọi người đối với bạn cũng càng lúc càng tốt.

Ngoài thông qua tiếp nhận thông tin và phản hồi thông tin, còn có một cách khiến đối phương vui vẻ cả về thể xác lẫn tinh thần, đó chính là tạo ra không khí trò chuyện vui vẻ.

Làm thế nào để làm được đây?

Bạn phải nắm chắc ảnh hưởng của hoàn cảnh nói chuyện với người tham dự. Có người bình thường tính cách khá mạnh mẽ, khi nói chuyện với người khác cũng thường xuyên bộc lộ loại tính cách này. Ví dụ, quen ngồi trên vị trí cao, dùng ngữ điệu chất vấn khi hỏi sự việc. Những điều này sẽ khiến phần lớn mọi người nảy sinh cảm giác vô cùng khó chịu, rất nhiều người trong hoàn cảnh này thậm chí im lặng. Do đó, nếu muốn đối phương nói nhiều, tăng hảo cảm của đối phương đối với bạn, nhất định phải chú ý tạo ra không khí giao lưu bình đẳng, đừng khiến đối phương cảm thấy bạn đang thẩm vấn họ.

Lễ nghi xã hội truyền thống cho rằng ngắt lời người khác giữa chừng là bất lịch sự, phải tránh. Nhưng cũng có tình huống đặc thù. Nếu tính cách người nói chuyện hiền lành, hơn nữa họ quả thực nói đến những lý luận nào đó ít người biết, khó hiểu, lúc này

có thể lịch sự ngắt lời. Kiểu ngắt lời này có thể khiến đối phương cho rằng bạn nghiêm túc lắng nghe ý kiến. Chỉ có lúc này, khát vọng của nói thật lòng mới có thể bị khơi ra.

Nhất định phải nhớ, khi trò chuyện với người khác, tránh xuất hiện sự tẻ nhạt. Thông thường, rất nhiều người sau khi nói xong một đoạn, sẽ có một khoảng thời gian suy nghĩ, lúc này, mặc dù đối phương không nói gì, nhưng trên thực tế họ đang chờ bạn trả lời. Nếu bạn không nói câu nào, vậy thì chắc chắn sẽ tạm lắng. Trong tình huống như vậy, đối phương không tránh khỏi lúng túng và thất vọng.

Vì vậy, bạn có thể cảm nhận được khi người nói chuyện muốn tạm dừng một lúc, nhất định phải chuẩn bị thật tốt làm thế nào để tiếp lời họ, đừng để sự lúng túng và thất vọng lan ra.

Bên cạnh đó, câu chuyện cười là vũ khí sắc bén, quan trọng trong điều hòa bầu không khí. Rất nhiều lúc, một hai câu dí dỏm có thể khiến mọi thứ trở nên hài hòa, vui vẻ, có thể khiến đối phương khát khao nói thật hơn.

Senturk là một người lên kế hoạch các sự kiện nổi tiếng ở Mỹ, ông ấy làm nghề này đã gần bốn mươi năm, từ tiệc kết hôn, tiệc sinh nhật, đến cuộc thảo luận, ông thành công tổ chức và chủ trì gần trăm hoạt động tập thể. Tuy đã sau mươi tuổi, nhưng các cuộc tụ họp do ông chủ trì tuyệt đối không hề tẻ nhạt, đều vì ông giỏi sử dụng những lời khôi hài điều hòa bầu không khí.

Có một lần, anh ấy giúp một trung tâm cai nghiện thiếu niên tổ chức hoạt động trò chuyện, phía trung tâm hy vọng những thanh niên bất lương có thể thổ lộ tiếng lòng của mình, nhưng những người tham dự đều là thiếu niên mười sáu, mười bảy tuổi lỡ hít ma túy, những đứa trẻ này đang trong thời kỳ phản nghịch, để một lão già như Senturk chủ trì hoạt động cho chúng, chúng đương nhiên rất bất mãn.

Vì vậy khi Senturk ngồi giữa chúng, hy vọng chúng bắt đầu thảo luận nguyên nhân mình hít ma túy, một thanh niên da đen

rất bất mãn nói: "Lão già, có phải ông vào lộn phòng không? Đừng tưởng ông rất hiểu chúng tôi, thực tế những điều ông biết còn khuya mới đủ."

Senturk rất phong độ xua xua tay: "Nhóc con, lời này nên là tôi nói với cậu mới đúng, đừng tưởng cậu rất hiểu tôi. Tôi từng trải qua tuổi trẻ, nhưng các cậu từng già đi chưa?"

Cậu nhóc da đen lập tức nghẹn lời. Nhưng mọi người lại bật cười vì lời của Senturk, không khí dịu đi rất nhiều. Có mấy thanh niên ôn hòa bắt đầu thảo luận về bản thân, Senturk thường chen vào một câu.

Trong đó có một cô gái kể khi cô ấy vừa lên cấp ba đã yêu một tên bán thuốc phiện trên phố, vì vậy đã hít ma túy theo, do đó cô ấy cảm thấy bản thân rất vô dụng. Senturk hài hước khuyên: "Trong một vạn chàng trai lại nhìn trúng kẻ khốn nạn nhất, dễ như trở bàn tay. Cô gái nhỏ, cháu rất có bản lĩnh đấy."

Chỉ như vậy, gần như tất cả những thanh niên trẻ tuổi đều nói về trải nghiệm hít ma túy của mình, phía trung tâm đã làm một ghi chép tỉ mỉ, đồng thời đưa ra đợt trị liệu cho riêng mỗi một người, cuối cùng đã chữa khỏi toàn bộ cho chúng.

Trí tuệ của Senturk gần như liên quan tới tất cả nhân tố có thể ảnh hưởng tới phạm vi trò chuyện: Thiết lập địa vị song phương người nói chuyện, mức độ khôi hài của ngôn ngữ, thời cơ chen lời, v.v...

Như đã nói ở trên, làm được những điều này, có thể cần rất nhiều phương diện nhỏ, trở nên kiểm soát hoặc có thể có phần khó khăn. Nhưng chúng tôi có thể cung cấp một cách khá đơn giản: Giữ tâm lý vui vẻ khi chúng ta trò chuyện. Như vậy, cho dù kỹ xảo kiểm soát bầu không khí không tốt, tâm trạng vui vẻ của chúng ta cũng có thể ảnh hưởng đến người khác. Còn một khi đã hình thành bầu không khí vui vẻ, hảo cảm của người khác đối với bạn đương nhiên sẽ không bị ít đi.

Tặng món quà nhỏ, dễ dàng được người khác cảm ơn

Có câu tục ngữ "Quà nhiều không bị người ta trách". Bây giờ chúng ta biết, con người không những quà nhiều sẽ không "trách", còn có thể vì vậy mà nhận lấy tình cảm, do đó cảm kích chúng ta. Cứ như vậy, chỉ cần bạn tặng quà dựa theo một vài quy tắc và kỹ xảo, bạn sẽ phát hiện, giành được hảo cảm của một người, hóa ra là một việc đơn giản.

Tặng quà, nhìn thấy từ này e rằng rất nhiều người cho rằng do người Trung Quốc sáng tạo ra. Quả thực trong dân gian Trung Quốc, bất luận là việc hỷ hay việc hiếu, đều phải tặng một ít tiền biếu thể hiện tâm ý.

Thế nhưng, tặng quà tuyệt đối không chỉ ở Trung Quốc. Ở Nhật Bản, chủ đề của rằm tháng Bảy âm lịch và cuối năm chính là tặng quà cho nhau, còn người phương Tây lại tặng quà vào lễ Noel và sinh nhật. Quà tặng sinh nhật thực ra chính là một thói quen văn hóa phương Tây truyền vào phương Đông. Văn hóa này gần như không hề gặp bất cứ trở ngại nào khi du nhập, ngay lập tức đã được văn hóa phương Đông bảo thủ tiếp nhận.

Có thể thấy bất luận phương Đông hay phương Tây, mức độ nhiệt tình đối với tặng quà của con người đều rất cao. Vì sao có thể như vậy? Trong đó có nguyên nhân tâm lý sâu xa. Nguyên nhân tâm lý này đơn giản mà nói, có thể dùng một câu thành ngữ để khái quát: Thấy vật nhớ người.

Trong *"Hồng lâu mộng"*, Lâm Đại Ngọc bình thường không biết thêu thùa may vá, từng may một cặp túi thơm, tặng một cái trong số đó cho Giả Bảo Ngọc. Sau này Lâm Đại Ngọc hiểu

nhầm Giả Bảo Ngọc tặng túi thơm đó cho thằng hầu nhỏ, thế là giận dữ, bèn cắt nát túi thơm trong tay mình, suýt chút tuyệt giao với Giả Bảo Ngọc. Sau đó, Giả Bảo Ngọc giải thích nói túi thơm mang bên mình vì vậy không thể nhìn thấy, mới khiến Lâm Đại Ngọc hồi tâm chuyển ý.

Một túi thơm nhỏ lại tạo ra một trận phong ba lớn, có thể thấy món quà nhỏ chỉ cần mang theo tâm ý, thì cực kỳ quý giá. Đương nhiên, có lẽ rất nhiều độc giả đọc đến đây liền thắc mắc: Túi thơm đó không phải là tín vật hẹn ước của Đại Ngọc trao cho Bảo Ngọc ư?

Đúng thế, kỳ thực món quà nhỏ chúng ta tặng ngày thường, cũng là món quà hẹn ước. Có điều túi thơm là tình yêu hẹn thề, quà tặng của chúng ta có thể là tình bạn hoặc tình thân.

Trương Nguyệt là một người con gái phương Nam, tốt nghiệp cấp ba đỗ vào một trường đại học của Đông Bắc, sau khi tốt nghiệp, cô ấy đã tìm một công việc rất tốt, ở lại thành phố đó. Một cô gái phương Nam ở lại thành phố Đông Bắc khác biệt văn hóa rất lớn, ban đầu có chút không thích nghi được. Cha mẹ cô luôn lo lắng con gái không có ai chăm sóc. Vậy nhưng sự lo lắng ấy lại không cần thiết, vì Trương Nguyệt luôn thông thạo trên mọi phương diện.

Về công việc, trong số bảy người cùng vào công ty với cô ấy, thì chỉ có cô được thăng chức hai lần trong hai năm.

Điều này khiến những người cùng vào công ty với cô ấy cảm thấy kỳ lạ, bởi vì những người này trong nhà đều có chút điều kiện, có người từng tặng số tiền lớn cho lãnh đạo cấp cao, mặc dù từng làm một số hành động nhỏ, nhưng phần lớn đều chỉ thăng một cấp. Điều khiến mọi người càng ngạc nhiên là lãnh đạo lại có quan hệ khá tốt với Trương Nguyệt. Tuy mọi người sẽ không vì việc này mà thù hằn Trương Nguyệt, nhưng họ lại hoài nghi không hiểu được.

Kỳ thực nguyên nhân rất đơn giản, Trương Nguyệt mỗi năm phải về quê hai lần, mỗi lần về nhà, cô ấy đều mang ít đặc sản quê nhà biếu lãnh đạo. Đồ tuy không coi là quý trọng nhưng chí ít rất độc đáo, đều là những thứ người Đông Bắc không hay thấy.

Điều này khiến mấy vị lãnh đạo rất vui.

Cấp trên của cô ấy là một người đạo Hồi, mà đặc sản cô ấy mang theo là chế phẩm từ thịt lợn, khi cô ấy chuyển chuyến bay tại Hàng Châu, vì việc này đã đặc biệt tới nhà bạn lấy một ít trà Long Tỉnh trước Thanh Minh, tặng cấp trên. Do đó các lãnh đạo của cô ấy rất thích cô gái nhỏ này.

Không chỉ như vậy, Trương Minh cũng có quan hệ cực tốt với các đồng nghiệp cùng phòng, Nguyên nhân cũng là cô ấy thường xuyên tặng chút món quà nhỏ. Ví dụ, tiết Đoan ngọ của người Đông Bắc có tập tục tết dây ngũ sắc đeo cổ tay, cổ chân, mà các đồng nghiệp cùng văn phòng của Trương Nguyệt lại đều là thanh niên vùng khác, cha mẹ không ở bên, vì vậy mỗi tiết Đoan ngọ cũng không được món quả nhỏ tương ứng. Lúc này, khi Trương Nguyệt nhìn thấy cửa hàng nhỏ bán dây ngũ sắc, nhất định sẽ mua vài dây, bản thân giữ lại một dây, còn lại tặng cho đồng nghiệp của cô ấy.

Tuy mỗi lần chỉ là một hai món quà nhỏ ngày lễ, nhưng lại khiến các đồng nghiệp thấy ấm lòng.

Món quà hằng năm của Trương Nguyệt nhiều nhất mấy trăm tệ, nhưng đổi lại là sự yêu thích thật lòng của cấp trên và các đồng nghiệp. Cô ấy hoàn toàn khác với những người biếu tiền bạc tạo quan hệ. Họ mang theo suy nghĩ công danh lợi lộc trần trụi, có việc thỉnh cầu người khác, còn Trương Nguyệt thì không xin xỏ gì từ đối phương, tất cả chỉ là lễ phép và tình nghĩa.

Nhiều lúc, chúng ta hiểu tình nghĩa là công danh lợi lộc, cho rằng tình nghĩa thì nhất định có ý đồ. Thực ra, tình nghĩa chỉ là

nhớ mong đối phương. Vì vậy, trọng điểm của tặng quà ở sự chân thật, đương nhiên tránh đến khi ôm chân Phật, tặng quà lúc thỉnh cầu người khác sẽ phản tác dụng.

Ngoài ra, khi lựa chọn quà cũng có một vài việc cần chú ý.

Thứ nhất, phải biết rõ điều kiêng kị của đối phương, với những người khác nhau, tặng những món quà khác nhau.

Giống như Trương Nguyệt không hề tặng chân giò hun khói cho cấp trên đạo Hồi của cô ấy. Nếu sai lầm, phạm vào cấm kị của đối phương cũng là việc lợi bất cập hại.

Thứ hai, phải tặng những món quà có tính đặc sắc về mặt cảm quan.

Đông Bắc không có thói quen làm chân giò hun khói, vì vậy Trương Nguyệt tặng chân giò hun khói cho lãnh đạo tất nhiên phải khiến đối phương cảm thấy mới mẻ. Hơn nữa chân giò hun khói đối với người Đông Bắc mà nói có vị cực kỳ đặc biệt, mỗi lần làm món ăn cho một ít là có thể khiến món ăn có mùi vị kỳ lạ, vì vậy mỗi lần ăn cơm, lãnh đạo của họ có thể đều bất giác nhớ đến cô gái phương Nam lịch sự.

Thứ ba, quà tặng phải nắm được nhu cầu tâm lý của đối phương.

Trong thời gian ngày Tết, do đủ các nguyên nhân, các đồng nghiệp có lẽ không thể ăn bánh chưng, buộc dây ngũ sắc. Họ nói năng có kiên cường như thế nào, trong lòng ít nhiều cũng có chút mất mát. Do đó tặng họ chút quà nhỏ, nhất định sẽ khiến họ ấm lòng.

Bản thân việc tặng quà không có vấn đề gì, nhưng có một vài người có dụng ý riêng sẽ sử dụng cơ hội tặng quà để làm một số việc phi pháp. Vì thế, kết quả như nào hoàn toàn phải xem mong muốn chủ quan của bạn: Là để mưu lợi, hay để bày tỏ tâm ý. Nếu mong muốn của bạn nằm ở cái sau, hãy vứt bỏ hết thảy gánh nặng tâm lý, tặng quà một cách tự nhiên đi.

Giành được hảo cảm của đối phương thông qua đặt câu hỏi

Thỏa mãn nguyện vọng "thích làm thầy người khác" của đối phương và nhu cầu tâm lý được chú ý. Điều bạn phải làm thực ra là hỏi thêm vài câu mà thôi, điều này không hề khó làm, hơn nữa sẽ có hiệu quả rất tốt.

Trước khi học đại học, cha tôi từng dặt dò: "Nếu có bất kỳ vấn đề chuyên môn nào không hiểu, thì trực tiếp hỏi giáo sư."

Tôi hỏi ngược lại: "Giáo sư có thể sẽ cảm thấy phản cảm vì điều này không?"

Cha tôi nói: "Tuyệt đối sẽ không, người mọt sách thực sự chỉ mong sao truyền thụ kiến thức của mình cho người khác."

Tôi làm theo lời cha dặn sau khi lên học đại học, không tới hai tháng, tôi liền phát hiện mình có thể có mối quan hệ rất tốt với gần như tất cả các giáo sư và giảng viên.

Bây giờ đã rời xa nhà nhiều năm mới hiểu lời dặn dò của cha, là đang ám chỉ về tính cách chung của đại đa số mọi người: Thích làm thầy người khác!

Vì vậy, bất luận nhân vật nhỏ bé như nào, bất luận họ ham học hỏi bao nhiêu, đều đừng cản trở họ có ham muốn được học hỏi. Bất kể là ai, họ đều hy vọng tri thức của mình truyền đi giống như lông tơ của bồ công anh. Thỏa mãn nhu cầu tâm lý của đối phương cũng có thể giành được hảo cảm của đối phương.

Matsushita Konosuke, người sáng lập thiết bị điện Matsushita, chính là một cao thủ giành được hảo cảm của đối phương thông qua một câu hỏi. Ngay từ đầu, phân xưởng của Matsushita rất

bé, chỉ có thể làm bóng đèn. Khi ấy cùng gây dựng cơ đồ với Matsushita có không ít người là công nhân lành nghề của các xưởng thiết bị điện.

Ngoài thường xuyên làm việc vất vả cùng cộng sự khi ấy, còn thường xuyên hỏi những người công nhân này một vài chi tiết kỹ thuật, đồng thời đưa ra sự khẳng định tích cực. Các công nhân không những không cảm thấy phiền với những câu hỏi của Matsushita, ngược lại rất nhiệt tình giải đáp cho ông. Quan trọng hơn nữa cấp dưới vì vậy rất thích ông ấy.

Sau khi tập đoàn Matsushita trở nên lớn mạnh, Matsushita Konosuke cũng không quên khiến nhân viên thích mình thông qua đặt câu hỏi.

Mỗi lần nhân viên của ông đến báo cáo công việc, Matsushita đều hỏi rõ ràng, không từ chối bất cứ việc gì. Trên thực tế ông hoàn toàn không cần thiết hỏi tường tận như vậy. Nhưng ông hỏi như vậy, các nhân viên lại rất hưởng thụ, khi thảo luận cùng nhau họ thường nói: Chủ tịch, ông ấy luôn khiến chúng tôi cảm thấy mình được cần đến.

Thông qua đặt câu hỏi, Matsushita Konosuke giành được hảo cảm của nhân viên dưới quyền, đây không thể không nói là một loại năng lực lợi hại. Nhưng rất nhiều bạn có lẽ sẽ đưa ra nghi vấn. Matsushita Konosuke chủ yếu phát triển giữa thế kỷ XX, vậy thì đến thế kỷ XXI, cách này còn hiệu quả không?

Đáp án là có.

Vì sao chứ?

Để chúng tôi chuyển sự chú ý từ Nhật Bản sang Internet, bạn sẽ nhìn thấy vô số blogger, đủ loại trạng thái của đủ loại cộng đồng. Rất nhiều loại như "Hôm nay bị lãnh đạo phê bình, đau lòng quá", "Ông xã làm món thịt heo cắt sợi, vui quá cơ", v.v... Mà sự ra đời của mạng xã hội to lớn Facebook càng đánh dấu con người gần như chia sẻ hết mọi chuyện của mình lên mạng với người lạ.

Tuy pháp luật Trung Quốc đối với sự bảo vệ việc riêng tư của công dân càng ngày càng hoàn thiện, nhưng con người lại thích nghênh ngang đưa đủ chuyện riêng tư của bản thân lên mạng. Hiện tượng mạng như phơi bày hạnh phúc, phơi bày cuộc sống.

Điều này thực tế đã thể hiện một nhu cầu tâm lý chung của loài người: Khát vọng được giao lưu, khát vọng được chú ý, khát vọng truyền bá thông tin bản thân một cách không giới hạn.

Dưới đây chúng tôi nói về cách thu mua lòng người của chính trị gia Tanaka Giichi.

Tanaka Giichi có một thói quen là tán gẫu với nhân viên.

Có một lần, ông tham gia hội nghị tỉnh Ōkura-kyō, thành viên nội các khác vẫn chưa đến, vì vậy ông bắt đầu tán gẫu với nhân viên gác cửa. Nói mãi, Tanaka Giichi đột nhiên hỏi: "Cha anh khỏe không?"

Nhân viên gác cửa cảm thấy khó hiểu, sau đó trả lời: "Phiền ngài đã quan tâm, ông ấy vẫn khỏe, chỉ là gần đây ở Sapporo bị cảm lạnh."

Tanaka: "À, gió xuân Hokkaido cũng lạnh cắt da cắt thịt như vậy. Hy vọng cha anh sớm hồi phục". Người gác cổng gật gật đầu đầy cảm kích.

Sau cuộc họp, người hầu bên cạnh Tanaka thấy lạ bèn hỏi: "Ngài quen cha của người đó không?"

Tanaka lắc đầu: "Đương nhiên không quen, nhưng ai chẳng có cha, không phải sao?"

Mặc dù Tanaka cáo già, xảo quyệt, nhưng thông qua kỹ xảo đặt câu hỏi để khiến người khác ấm lòng, quả thực là điều chúng ta cần học tập.

Lắng nghe đồng thời bày tỏ sự yêu thích, sẽ có được hảo cảm dễ như trở bàn tay

Con người khi cố chấp "bày tỏ quan điểm của mình" thường lơ là thái độ khi người khác bày tỏ quan điểm. Có người cho rằng chỉ mang tính lễ phép, chỉ cần nghe hiểu lời đối phương nói là được. Trên thực tế, cách nghĩ này cực kỳ sai lầm, hảo cảm mà một người lắng nghe tốt có thể giành được thường nhiều hơn so với một người khen ngợi giỏi.

Trong xã hội, cách giành được hảo cảm trực tiếp nhất chính là tán thành đối phương một cách tích cực. Mà khi đối phương phát ngôn, sự tán thành tích cực này thể hiện nhiều hơn chính là lắng nghe.

Rất nhiều người cho rằng người lắng nghe chỉ là người tiếp nhận thông tin, là phía bị động, không thể chi phối cảm xúc người phát biểu ý kiến. Thực ra không phải vậy, một người lắng nghe tốt sẽ khiến người nói nảy sinh cảm giác vui mừng to lớn, mà người phát biểu ý kiến chắc chắn sẽ nảy sinh hảo cảm với người lắng nghe. Do đó, làm một người lắng nghe tốt, tương tự sẽ giành được hảo cảm của đối phương. Hơn nữa, khi lắng nghe, đồng thời chúng ta vẫn phải thể hiện bản thân yêu thích, tán đồng, mà thể hiện yêu thích cần một vài kỹ xảo, trong đó, một phần là kỹ xảo cơ thể, một phần là kỹ xảo ngôn ngữ.

Kỹ xảo ngôn ngữ mà chúng ta đề cập thực ra có thể hiểu là một loại phản hồi thông tin. Khi một người bày tỏ suy nghĩ với một người khác, cho dù không cần đối phương trả lời, cũng cần đối phương phản hồi. Thử nghĩ mà xem, nếu ai đó nói với chúng ta một đống lời, mà chúng ta sừng sững bất động, một mình họ làm thế nào tiếp tục chủ đề đây.

Do đó, phản hồi thông tin phù hợp có thể duy trì tâm lý tích cực của người phát biểu ý kiến và động lực để nói tiếp: Một người nói "Tôi đói rồi", như vậy phản hồi anh ta cần chính là "muốn ăn chút gì đó". Khi một người nói "Đến văn phòng tôi một chuyến", vậy thì phản hồi anh ta cần là "ngay lập tức, thưa anh".

Khi một người bày tỏ ý kiến nào đó, họ hy vọng thông tin của người phản hồi chí ít là tích cực. Một khi họ nhận được thông tin phản hồi tiêu cực (thường thể hiện phủ định thậm chí phê bình gắt gao), tâm lý sẽ vô cùng bất ổn. Vì vậy một người lắng nghe tốt nhất định phải giữ vững một nguyên tắc: Đừng trực tiếp phản đối đối phương.

Trong một cuộc gặp gỡ giáo viên, có mấy vị giáo viên thảo luận về tâm đắc dạy học. Rất nhanh mọi người đều nói đến vấn đề "học sinh kém" khiến tất cả mọi người đều đau đầu. Mà người phát biểu ý kiến chủ yếu là giáo viên A, ông ấy trao đổi ý khiến với giáo viên B.

Giáo viên A là nòng cốt của cuộc gặp gỡ lần này, là lãnh đạo của giáo viên khác, cuộc gặp gỡ này có thể nói mọi người đều đang xoay quanh ông ấy. Mọi người đều hy vọng A có thể phát biểu một vài ý kiến, từ đó học được một vài điều. Ông nói: "Trong từ điển của tôi không có từ "học sinh kém" tất cả học sinh đều nên đối xử bình đẳng."

Còn giáo viên B là giáo viên trẻ ưu tú, anh ấy lại cho rằng chia học sinh thành ba mức "tốt", "trung", "kém", sau đó cho đãi ngộ giáo dục và nguồn tài nguyên giáo dục khác nhau, dạy theo trình độ mới là cách giải quyết "vấn đề học sinh kém".

Quan điểm của hai người hoàn toàn đối lập, thảo luận không tốt sẽ có thể dẫn tới cuộc tranh luận gay gắt. Nhưng giáo viên B thông minh không trực tiếp phản bác giáo viên A, anh ấy nói như thế này: "Cảm nhận không có học sinh kém của giáo viên A quả thực khiến người khác kính nể từ đáy lòng. Nhưng có thể do tính

cách của tôi quá cực đoan và quá thẳng thắn, cho nên không thể thích ứng với rất nhiều học sinh có thành tích kém. Chi bằng đặt chúng ở cạnh nhau, xem xem có tài năng khác không."

Lời của B lập tức được các giáo viên khác hùa theo, cũng khiến giáo viên A gật đầu thể hiện tán thành, giáo viên A nói tiếp: "Thầy B khiêm tốn rồi, chúng tôi ai cũng thấy rõ thành tích của thầy. Tình huống thầy nói, tôi quả thực chưa suy nghĩ đến. Tính cách của các giáo viên khác nhau, vì vậy không thể một mực xác định cách nào đó là cách tốt nhất. Tôi nói một chút về kinh nghiệm dạy học những năm nay của tôi, mọi người xem xem có ý kiến hay kiến nghị gì không..."

Tiếp theo, giáo viên A lại trình bày rất nhiều kinh nghiệm quý báu, giáo viên B và những giáo viên khác tự nhiên cùng nhau tán thưởng. Thông qua hội nghị lần này, các giáo viên trẻ cũng học được rất nhiều từ giáo viên A.

Giáo viên B chính là người phản hồi thông tin xuất sắc. Mặc dù anh ấy không đồng ý với lời của bạn, nhưng lại có tư thái tán thưởng đối phương, trên thực tế lại phản bác đối phương, bề ngoài nhìn không thấy ý này. Đây được gọi là cảnh giới cao nhất của người nghe.

Kỳ thực, tôn chỉ của phản hồi thông tin rất đơn giản: Cho dù bạn có nghiêm túc nghe hay không, đều phải khiến đối phương cảm thấy bạn đang nghiêm túc lắng nghe; cho dù bạn tán thành hay không, đều phải khiến đối phương cảm thấy bạn tán thành. Chỉ có người nghe như vậy mới có mong muốn khiến người nói tiếp tục trình bày.

Ngoài phản hồi ngôn ngữ bằng lời, phản hồi ngôn ngữ bằng cơ thể cũng rất quan trọng. Một người nghe tốt có thể khiến đối phương nảy sinh cảm giác vui vẻ, nhất định phải "nghe bằng toàn bộ cơ thể".

Bạn phải mỉm cười, sau đó liên tục gật đầu bày tỏ quan điểm với đối phương. Đương nhiên, gật đầu này phải tự nhiên, phải nắm chắc dựa vào tiết tấu nói chuyện của đối phương.

Cơ thể của bạn tốt nhất nghiêng về phía trước, góc độ không quá lớn, chắc chắn khiến đối phương cảm thấy bạn rất nghiêm túc lắng nghe lời họ nói.

Đối với việc nhìn thẳng vào đối phương, rất nhiều người cho rằng nhìn thẳng vào mắt đối phương từ đầu đến cuối khi trò chuyện sẽ khiến đối phương cảm thấy tốt, đây là một sai lầm. Bởi vì nhìn thẳng từ đầu đến cuối sẽ khiến đối phương có áp lực tâm lý khá lớn, hơn nữa một người lắng nghe tốt, bạn phải thể hiện luôn luôn suy nghĩ lời đối phương nói.

Hạ thấp thân phận bản thân một cách thỏa đáng có thể giành được hảo cảm

Trong mối liên kết con người vẫn phải chú ý tâm lý đố kị của người khác, đây cũng là một loại tâm lý tồn tại phổ biến của con người. Vì vậy, bạn đừng việc gì cũng thể hiện mình mạnh hơn người khác, khiến người ta đố kị. Nhưng cũng không thể việc gì cũng yếu hơn người khác, khiến người ta coi thường. Bạn phải hạ thấp bản thân một cách thỏa đáng, khiến đối phương cảm thấy họ cũng có ưu điểm mà bạn không có, quan hệ của các bạn mới phát triển tốt.

Trong cuộc sống, ai nấy đều muốn trở thành tiêu điểm cho vạn người chú ý, nhưng quy tắc ngầm trong cạnh tranh xã hội lại cho chúng ta thấy: Cây to đón gió. Nếu bạn thể hiện mọi thứ đều ưu tú hơn người khác, thích tranh hơn thua, vậy thì bạn thường sẽ trở thành tấm bia của mọi người, do đó, nhiều lúc bạn nên học cách khiêm tốn.

Quả thực, bất luận trong cuộc sống hay trong công việc, nếu có thể được mọi người yêu thích thì chúng ta sẽ thuận buồm xuôi gió. Trong công việc có thể thuận lợi mọi bề, ai nấy đều muốn làm được như vậy. Nhưng muốn được người khác yêu thích, chúng ta phải hạ thấp bản thân hơn. Như vậy, mọi người mới có thể tiếp nhận bạn. Nếu từ đầu đến cuối bạn luôn đặt mình ở vị trí trên cao, bất kể bạn nỗ lực như thế nào, người khác cũng sẽ gạt bỏ bạn, thậm chí cách xa bạn.

Đan Thành Huy xuất thân từ trường nổi tiếng, thuận lời tiến vào một doanh nghiệp lớn, vì vậy cậu ấy tràn đầy hy vọng với tiền đồ phát triển sự nghiệp của bản thân. Năng lực bản thân cậu ấy cũng khá xuất sắc, do đó thành tích tiêu thụ tăng lên nhanh chóng, được lãnh đạo trọng dụng.

Trong công việc, Đan Thành Huy chịu khó quan sát, giỏi suy nghĩ, cậu nhanh chóng phát hiện công ty tồn tại rất nhiều thói xấu, thế là cậu thường xuyên phản ánh với quản lý tiêu thụ, nhưng câu trả lời của quản lý luôn lạnh nhạt: "Ý kiến cậu rất tốt, tôi sẽ đưa ra trong cuộc họp lần sau cho mọi người thảo luận vấn đề cậu nói". Nhưng đợi tới cuộc họp lần sau, quản lý không hề đưa ra ý kiến của cậu cho mọi người thảo luận.

Vì vậy, Đan Thành Huy cực kỳ bất mãn với quản lý, cậu ta quyết định tự mình cạnh tranh vị trí của quản lý. Trong cuộc họp tổng kết cuối năm của công ty, Đan Thành Huy nói ra suy nghĩ của mình, đồng thời kiến nghị công ty thực thi chế độ cạnh tranh chức vụ, "người có năng lực lên, người bình thường xuống". Đan Thành Huy vừa nói ra ý kiến, cả hội trường trở nên lặng ngắt như tờ, tĩnh lặng. Tổng giám đốc bày tỏ thái độ tán thành đồng thời khen ngợi suy nghĩ của cậu, cho rằng có cách nghĩ cực kỳ mới mẻ, phù hợp với xu thế cạnh tranh của xã hội này, nhưng không hề thảo luận sâu đối với ý kiến của cậu.

Sau khi cuộc họp kết thúc, Đan Thành Huy phát hiện ánh mắt mọi người nhìn cậu đã thay đổi. Những đồng nghiệp vốn có quan hệ tốt cũng cách xa cậu, quản lý nói chuyện với cậu cũng lạnh nhạt. Điều khiến Đan Thành Huy khó hiểu hơn là lại có người báo cáo với tổng giám đốc, nói cậu nhận tiền hoa hồng, làm trái quy định, tiết lộ cơ mật của công ty, v.v... Chịu áp lực này, cuối cùng Đan Thành Huy chỉ có thể lựa chọn từ chức.

Đan Thành Huy chắc chắn là một người có năng lực, nhưng vì sao cậu ấy cuối cùng đã thất bại? Thực ra chính vì cậu ta quá khoe khoang tài năng, trở thành con chim đầu đàn, do vậy trở thành mục tiêu công kích. Cậu ta luôn cho rằng chỉ cần năng lực của mình mạnh, thì nhất định được mọi người tôn trọng, nhưng sự thật lại tương phản. Do đó, năng lực mạnh là một việc tốt, nhưng chúng ta phải biết khiêm tốn hơn, suy cho cùng công sở không phải thiên hạ của một mình bạn, bạn vẫn cần phải giữ quan hệ tốt với đồng nghiệp xung quanh.

Tiền Hâm là nhân viên mới của một doanh nghiệp. Tiền Hâm chăm sóc giám đốc Chu có thể nói là rất chu đáo: Chắn rượu trong bữa tiệc, làm phiên dịch trong hội nghị, rót trà khi khát, tặng quạt điện khi trời nóng, điều này khiến giám đốc Chu có thêm cái nhìn tốt đối với Tiền Hâm. Không lâu sau, giám đốc Chu liền cất nhắc Tiền Hâm lên làm thư ký của mình.

Sau khi Tiền Hâm làm thư ký, phát hiện giám đốc Chu say mê chơi cờ tướng. Vì sợ bị buộc tội danh kiêu ngạo, nên Tiên Hâm không dám thắng giám đốc Chu. Vì vậy, việc chơi cờ của giám đốc Chu và Tiên Hâm đã trở thành thú vui.

Mỗi khi có người nhắc đến thư ký với giám đốc Chu, giám đốc Chu liền nói: "Thông minh nhưng không kiêu ngạo, hiếm có." Rất nhanh, Tiền Hâm liền thăng chức lên làm trợ lý giám đốc.

Nơi công sở, nếu bạn phát hiện cấp trên của mình ở một số phương diện nào đó không bằng mình, khiêm tốn cực kỳ quan trọng. Suy cho cùng bạn vẫn dưới quyền họ, quá khoe khoang tài năng, khó tránh sẽ khiến họ cảm thấy bạn đã vượt qua trí tuệ và sức phán đoán của họ, đả kích tự tôn của họ.

Mỗi người chúng ta đều có dã tâm của mình, nhưng đừng dễ dàng bộc lộc chí hướng và mục tiêu của mình. Nếu bạn muốn được người ta ủng hộ, vậy thì bạn phải khiêm tốn, đây mới là trí tuệ chúng ta tạo ra trong mối liên kết con người.

Khéo léo khám phá đồng thời không ngừng tăng thêm điểm chung với đối phương

Nếu bạn muốn giành được hảo cảm của người khác, thì bạn phải có ý thức tìm kiếm điểm giống nhau giữa mình và người khác. Những điểm chung này có thể là cùng chung sở thích, cùng chung trải nghiệm, cùng chung nguyện vọng, v.v...

Chúng ta đều biết, nếu có thể tìm được điểm chung giữa hai người, hai người này có thể nảy sinh cảm giác "đồng bệnh tương lân", như vậy họ liền có yêu thích hoặc hấp dẫn lẫn nhau. Nói cách khác, chỉ cần chúng ta biết hùa theo sở thích, không ngừng tăng thêm điểm chung của mình với đối phương, liền có thể khiến người khác nảy sinh hảo cảm với mình. Bằng không, khi tiếp xúc với người khác sẽ khá khó khăn.

Một người nếu chỉ quan tâm đến sở thích của mình, thường say mê việc mình có hứng thú, không quan tâm cảm nhận của người khác, vậy thì giữa họ và người khác sẽ tồn tại chướng ngại rất lớn, như vậy không thể tiếp tục kết giao. Bất kể lúc nào cũng đều phải tìm thấy điểm chung với đối phương, hùa theo sở thích, như vậy mới có thể giành được hảo cảm của đối phương. Muốn người khác tin tưởng lời bạn nói, khiến người khác tán thành suy nghĩ của bạn, đồng thời làm theo cách nghĩ của bạn, trước tiên mọi người phải nảy sinh phản ứng tình cảm tích cực với bạn hoặc suy nghĩ của bạn. Do đó, hùa theo sở thích, bạn sẽ phát hiện rất nhiều việc trở nên vô cùng đơn giản.

Có một người hâm mộ bóng đá và một người mê ca nhạc, hai người này là hàng xóm, vốn là bạn bè khá thân, nhưng có một hôm, người hâm mộ bóng đá vừa thưởng thức một trận bóng xong, hưng phấn mãi, vì vậy anh ta chuẩn bị ra ngoài đi tản bộ.

Trong lúc đi dạo, anh ta đã gặp người bạn mê ca nhạc, vừa đúng lúc người mê ca nhạc này cũng vừa thưởng thức một buổi biểu diễn, cũng rất hưng phấn. Thế là hai người vừa gặp mặt đều vội vã muốn kể niềm vui và sự hưng phấn của mình.

Người hâm mộ bóng đá nói: "Cậu đã xem worldcup rồi nhỉ, thật là quá đặc sắc!" Người mê ca nhạc nói: "Tôi vừa xem xong buổi biểu diễn, quả thực quá đỉnh!" Người hâm mộ bóng đá lại nói: "Kỹ thuật chân của Maradona thật đỉnh!" Người mê ca nhạc lại nói: "Thật sự quá tuyệt! Giọng hát của Madona thật hay!" Người hâm mộ bóng đá nói tiếp: "Maradona đá bóng hơi cao...", người mê ca nhạc lại đáp: "Không hề cao chút nào, giọng hát đó thật khiến người ta lưu luyến quên lối về."

Lúc này, người mê ca nhạc nhất thời kích động, vừa nói vừa bắt đầu hát. Người hâm mộ bóng đá bắt đầu tức giận, nói với người mê ca nhạc: "Buổi biểu diễn chẳng thú vị tí nào." Vừa nói lời này xong, người mê ca nhạc không vui, lập tức phản bác: "Trận bóng mới không thú vị, cả sân đầy người vây lấy một quả bóng, quá vô vị!" Chỉ như vậy, hai người họ bắt đầu tranh cãi. Từ đó về sau, hai người này mỗi lần gặp mặt thường thể hiện sự căm thù sâu sắc, trợn mắt với nhau.

Con người thông thường có tâm lý "đồng bệnh tương lân", thích những người có phương diện nào đó tương tự mình. Nếu chúng ta có thể nắm được đặc điểm tâm lý này thì rất dễ dàng khiến người khác xúc động, nhận được sự tán thành của người khác. Bạn phải hùa theo sở thích, thảo luận những việc mà đối phương hứng thú nhất, thích nhất, sử dụng trí tuệ và tài năng của bạn, phát động thế tấn công tâm lý với người khác, cho tới khi đối phương tán thành bạn. Nếu bạn học được cách này, vậy thì đối phương sẽ càng lúc càng rời xa bạn.

Phải biết, tính cách của mỗi người đều khác nhau, hơn nữa hứng thú của mỗi người cũng không thể giống nhau. Vậy làm thế nào mới có thể tìm thấy điểm chung của song phương, làm thế nào mới có thể hùa theo sở thích được đây?

Biết lắng nghe suy nghĩ của đối phương

Biết lắng nghe suy nghĩ của đối phương là điều kiện quan trọng nhất của hùa theo sở thích, nếu bạn không lắng nghe suy nghĩ của họ, vậy làm thế nào bạn có thể biết họ thích gì? Chỉ có thấu hiểu nhu cầu, kỳ vọng của người khác mới có thể hùa theo sở thích của họ, những điều này muốn đạt được cần phải thông qua lắng nghe. Rất nhiều người chỉ thích nói mà không thích nghe, một mực áp đặt sở thích của mình cho người khác, người như vậy cho dù đi đến đâu, cũng không được yêu thích.

Nếu bạn có thể chăm chú lắng nghe người khác nói chuyện, tự nhiên có thể hiểu được nhu cầu tâm lý của đối phương, lúc này bạn có thể tập trung tinh thần và sức lực thỏa mãn nhu cầu của họ, sau đó mới có thể giải quyết vấn đề hoặc phát huy sức ảnh hưởng.

Không muốn lắng nghe thì không thể kết nối thuận lợi với người khác, sẽ ảnh hưởng đến mối quan hệ. Thông qua lắng nghe, tư tưởng của hai bên có thể giao lưu và hòa hợp với nhau, như vậy càng có lợi với việc người khác nói ra vấn đề, suy nghĩ, ý kiến và yêu cầu trong lòng. Còn bạn có thể đưa ra điều chỉnh tương ứng với ý kiến và yêu cầu của người khác, do đó càng giao lưu và kết nối tốt với người khác.

Tìm được thứ đối phương có hứng thú

Trong tình huống bình thường, nếu khi bạn nói ra suy nghĩ của mình với đối phương, họ không để tâm, không chăm chú nghe, chỉ chăm chú chuyện của bản thân họ, bạn nên nhanh chóng dừng lại, đồng thời tìm ra hứng thú của họ, hoặc để họ phát biểu ý kiến của họ, chuyển sự chú ý sang bạn, tiếp tục trao đổi. Tìm thấy điểm chung trong hứng thú của hai bên, sự giao lưu giữa các bạn có thể hòa hợp. Vì vậy, trước tiên thỏa mãn suy nghĩ của đối phương, gợi ra hứng thú, hảo cảm của đối phương, như vậy mới có thể làm ít hưởng nhiều.

Trong mối quan hệ con người, nếu chúng ta muốn được đối phương ủng hộ, thì phải sử dụng tâm lý "đồng bệnh tương lân" một cách thích hợp, trước tiên kéo gần khoảng cách tâm lý hai bên, sau đó lại đưa ra suy nghĩ của bản thân, như vậy liền dễ dàng được đối phương ủng hộ.

Chương 14

CHIẾN LƯỢC ĐỌC SUY NGHĨ ĐỂ CÓ ĐƯỢC SỰ TÍN NHIỆM

Ai cũng đều hy vọng người cộng tác của mình là người chịu trách nhiệm, nhưng muốn người khác nghĩ mình như vậy, dường như có chút khó khăn. Song trên thực tế, căn cứ vào tính cách đối phương và các trường hợp khác nhau, cũng có một vài con đường tắt có thể khiến chúng ta nhanh chóng giành được tín nhiệm.

Ý thức đồng bộ:
Duy trì sự đồng bộ, ảnh hưởng tới tiềm thức của đối phương

Con người thường có hảo cảm kỳ lạ đối với người có điểm giống mình, những điểm tương đồng ấy hoàn toàn có thể thể hiện từ các phương diện như ngữ điệu, nội dung và động tác của đối phương. Những việc chúng ta cần làm là chủ động nắm bắt "đồng bộ" để tạo ra cơ hội tốt hơn cho bản thân.

Nhà tù ADX nằm ở bang Colorado là nhà tù lớn nổi tiếng của Mỹ. Phần lớn các nghi phạm giam tại đây đều là tội phạm nguy hiểm. Đối với nhà tù ADX, ở Mỹ còn lưu hành một câu tiếng lóng: "Vào ADX, cả đời khó mà có ngày ra." Không chút nghi ngờ gì, luật sư biện hộ đảm nhiệm những phạm nhân trong nhà tù này là một công việc vô cùng khó khăn.

Khi cử Jeane biện hộ giúp một phạm nhân bị bắt vì vượt ngục hai lần, thì sở trưởng sở luật sư cũng đều không ôm quá nhiều hy vọng.

"Chào buổi sáng. Nếu ngài hy vọng trong lần xét xử này có thể có được kết quả kết án khoan hồng, vậy thì hãy hợp tác với tôi và nói về lý do làm như vậy." Trong phòng cách ly, Jeane đã nói với thân chủ[1] của mình như vậy. Tuy nhiên, câu nói này không mang lại hiệu quả như mong muốn, người tù chỉ khẽ nhếch mi và âm ừ: "Có gì khác không?"

"Có gì khác không?" Jeane lặp lại câu nói lạnh lùng của phạm nhân một lần, "Chúng ta đều biết, muốn vượt ngục khỏi ADX không hề dễ dàng, xác suất bị phát hiện cao tới trên 95%. Nếu bị

[1] Thân chủ là danh xưng được sử dụng phổ biến trong ngành luật để chỉ những người sử dụng dịch vụ pháp lý của luật sư, hay nói cách khác, là khách hàng của luật sư hoặc những người mà luật sư đại diện tham gia tố tụng trước tòa.

bắt lần nữa, vậy thì thứ chờ đợi anh chính là thời hạn thi hành án kéo dài vô thời hạn. Tôi đã đọc vụ án của anh, không phải vô thời hạn, chỉ là hình phạt tù có thời hạn mười lăm năm, bây giờ đã qua được gần mười năm, vì sao lúc này lại muốn vượt ngục lần nữa?"

"Cho dù nói với cô thì thế nào?" Hai tay phạm nhân chà trán, hiển nhiên tâm tình vô cùng tồi tệ, "Cô có thể thỏa mãn nguyện vọng của tôi không? Cô có thể đưa tôi ra khỏi chỗ này không?"

"Rất tiếc thưa anh, điểm này tôi không thể làm được." Jeane nhíu mày, đưa tay xoa trán, "Có điều, anh có thể nói nguyện vọng của anh, nói không chừng tôi có thể giúp anh làm được."

"Đây là điều không thể." Sau khi nói xong câu này, phạm nhân liền quay đầu đi, rõ ràng không định trao đổi với Jeane nữa.

Nhưng Jeane không hề nhụt chí.

"Nói đến nguyện vọng, thực sự là một từ đẹp đẽ. Tôi nhớ hồi còn nhỏ, nguyện vọng lớn nhất của tôi chính là có được một chiếc xe đạp ba bánh vào lễ Giáng sinh. Tôi viết nguyện vọng này ra giấy, đặt trong tất ở đầu giường, kết quả, ngày thứ hai quả thực có nhân viên chuyển phát nhanh đưa nó tới tận cửa..."

Phạm nhân không hề để ý Jeane đang lẩm bẩm một mình, nhưng đã quay mặt lại, chôn sâu mình vào khuỷu tay.

"Sau khi trưởng thành, nguyện vọng của tôi chính là làm một luật sư xuất sắc. Nhưng làm được điểm này không hề dễ dàng, phải biết rằng một luật sư tốt nhất định phải đứng về phía mình biện hộ, tuyệt đối không thể trộn lẫn tình cảm cá nhân." Jeane nhẹ nhàng nói, "Thế nhưng rất nhiều người giống anh, họ không tin luật sư. Vì vậy, muốn thực hiện nguyện vọng như vậy rất khó, nhưng đây cũng là nguyện vọng của cha tôi!"

"Là vậy à?" Phạm nhân đang vùi trong khuỷu tay ồm ồm lên tiếng.

"Vì thế, cho dù hôm nay anh không cho tôi thực hiện nguyện vọng của tôi, tôi cũng muốn nghe một chút về nguyện vọng của anh. Sở dĩ gọi là nguyện vọng là vì phải nói ra mới có thể thực hiện."

Xúc động bởi những lời Jeane nói, phạm nhân cuối cùng khẽ bật khóc. Anh đã thẳng thắn nói ra nguyên nhân vì sao hai lần vượt ngục. Hóa ra, mẹ của anh ấy sống trong nông trường của nông thôn, nguyện vọng lớn nhất của bà chính là con trai có thể nổi bật hơn mọi người. Anh ta xưa nay không dám kể cho bà biết tin tức mình bị vào tù vì tội trộm cắp, thư từ bình thường cũng là nhờ bạn bè gửi cho mẹ.

Thế nhưng một tháng trước, bạn bè đưa tin mẹ anh ta bệnh tình nguy kịch, bà hy vọng có thể gặp mặt con trai một lần trước khi chết. Vì sợ phải gặp mẹ trong hoàn cảnh bị xe chở tù áp giải, nên anh ta đã không viết đơn mà lại nghĩ ra hạ sách này. Nguyên nhân vượt ngục cuối cùng đã sáng tỏ, dưới sự nỗ lực của Jeane, quan tòa cũng xử lý khoan hồng, cho phép phạm nhân này dưới sự canh giữ của cảnh sát mặc thường phục đi thăm mẹ.

Đây là một câu chuyện khiến mọi người cảm động, cũng là câu chuyện có thật, xảy ra vào năm 1994.

Quay lại quá trình Jeane thuyết phục phạm nhân, chúng ta không khó phát hiện: Ngoài dùng tình cảm khiến người khác cảm động, dùng lý khiến người khác hiểu ra, còn dùng chiến lược tâm lý học, định nghĩa của chiến lược này gọi là ý thức đồng bộ.

Cái gọi là ý thức đồng bộ giống như ý trên mặt chữ của nó, chỉ con người duy trì tâm trạng nói chuyện, ngữ điệu, tiết tấu tương đồng với người trò chuyện, sử dụng cảm giác hài hòa này để ảnh hưởng tới tiềm thức của người khác, khiến họ cảm thấy an tâm, có thể gần gũi, cho nên đạt được mục đích tiếp cận người trò chuyện, giành được sự tín nhiệm của họ.

Mỗi một người đều thích cùng với người có nhịp bước đồng nhất với mình, đây là bản tính từ xưa đến nay của con người. Những người cấp dưới có thể phối hợp với mình, cấp trên có thể hiểu mình, và bạn bè đều dễ dàng được bản thân tiếp nhận và yêu thích, đây chính là hiệu quả của ý thức đồng bộ, cũng là biểu hiện đặc thù của quy luật hấp dẫn.

Trong ví dụ kể trên, Jeane đã vận dụng một kỹ xảo nổi bật nhất thể hiện ý thức đồng bộ, gọi là ngôn ngữ đồng điệu. Mô phỏng tất cả cách diễn đạt và câu cửa miệng đối phương sử dụng khi nói chuyện, hơn nữa nhiều lần nhấn mạnh đi nhấn mạnh lại, điều này có tác dụng thúc đẩy mạnh mẽ đối với việc khiến đối phương mở lòng.

Ngôn ngữ đồng điệu mà Jeane nhấn mạnh chính là hai chữ "nguyện vọng". Thông qua nhiều lần lặp lại "nguyện vọng", cô ấy có thể từng bước phá vỡ phòng tuyến tâm lý kiên cố của phạm nhân, khiến anh ta tiếp nhận cô từ đáy lòng.

Ngoài mô phỏng ngôn ngữ, mô phỏng động tác cơ thể cũng có thể dẫn tới hảo cảm trong tiềm thức của đối phương. Trong quá trình nói chuyện, tư thế và động tác tương đồng với đối phương khiến đối phương nảy sinh cảm giác giống như "soi gương", do đó bất giác có thấy gần gũi, đây cũng là cách có thể khiến đối phương trong tiềm thức cảm thấy an tâm và vui vẻ.

Vì vậy, muốn được sự tín nhiệm và hảo cảm của một người xa lạ, thậm chí có sự phòng bị đối với mình, không phải không có cách. Chỉ cần có thể vận dụng khéo léo ý thức đồng bộ, mô phỏng cách thức, tiết tấu, tâm lý và động tác họ nói chuyện, thì có thể thực hiện được một cách dễ dàng.

Cách giành được tín nhiệm:
Vạch trần phương diện mà không ai biết của đối phương

Trong lòng mỗi người đều cất giấu một mặt không ai biết, lại khát khao được người khác thấu hiểu. Nếu bạn có thể nhìn thấy mặt này, đồng thời nói ra, như vậy bỗng chốc liền có thể giành được sự tín nhiệm sâu sắc của đối phương.

Ted Villette - chuyên gia Marketing nổi tiếng của Mỹ khi một lần tiếp nhận phỏng vấn, từng nói một câu như thế này: "Nói đến đối phó với các khách hàng mới, kỹ xảo bước vào trái tim họ, tôi thường chỉ dùng được có một, đó chính là cố gắng chọn lấy ưu điểm không bộc lộ ra ngoài để khen ngợi. Điều này rất dễ khiến họ cảm thấy tôi khác mọi người, do đó nhìn tôi bằng ánh mắt khác."

Ông ấy không chỉ nói mà còn làm như vậy. Có một lần, Villette đi thăm một triệu phú có tính cách ngay thẳng, khi ấy vị triệu phú đang tổ chức một bữa tiệc rượu, không để ý đến ông ấy lắm.

Trong bữa tiệc, ai nấy đều nịnh bợ vị triệu phú, khen ngợi ông ta ra tay hào phóng, năng lực xuất chúng, thậm chí đến người vợ trẻ mới kết hôn của ông ta cũng được liệt vào đối tượng nịnh nọt. Nhưng rất hiển nhiên, vị triệu phú này đã nghe quá nhiều những lời tâng bốc như vậy, cho nên căn bản không để trong lòng.

Villette bước lên, nâng ly rượu trong tay với vị triệu phú, nói: "Luôn nghe nói ngài là một người không nói hai lời, sấm rền gió cuốn, nhưng không ngờ ánh mắt của ngài lại độc đáo như vậy, quả thực là tỉ mỉ, cẩn thận."

"Hả? Sao có thể khẳng định?" Vị triệu phú được bị thu hút bởi lời nói của Villette.

"Nếu tôi đoán không lầm, rượu lần này đãi khách là rượu hoa quả đến từ nước Đức? Loại rượu này tuy không nổi tiếng như rượu vang Bordeaux của Pháp, nhưng lại hơn hẳn một bậc về vị và giá cả, bởi vì nó được sản xuất từ nho lạnh được hái trong môi trường âm tám độ C, người thích uống loại rượu này chắc chắn là có phẩm vị độc đáo."

Mắt vị triệu phú sáng bừng, Villette biết mình đã nói đúng, vì vậy nói tiếp: "Đến ly rượu dùng trong bữa tiệc lần này cũng không phải loại pha lê bình thường. Ly pha lê Schott Zwiesel của Đức có thể giữ nguyên vị của rượu hoa quả, nếu không tỉ mỉ, cẩn thận, sao có thể hiểu được điểm này chứ? Tôi nghĩ, sở dĩ ngài có thể đạt được thành tựu như vậy trong lĩnh vực thương mại không phải chỉ nằm ở sự quyết đoán của ngài, chú trọng chi tiết cũng là một điểm mang tính then chốt nhỉ?"

Lời này quả nhiên đã nói đúng suy nghĩ của vị triệu phú, bao nhiêu năm như vậy, cái mọi người nhìn thấy thường là mặt sấm rền gió cuốn của ông, xưa nay chưa ai chú ý đến sự tinh tế tỉ mỉ của ông. Bây giờ, khó lắm mới xuất hiện một người như vậy, sao ông có thể không cảm thấy hứng thú chứ?

Chỉ như vậy, Villette không phí một binh một tốt đã dễ dàng giành được hảo cảm của triệu phú, trở thành bạn tốt với ông ta.

Ở đây, chiến lược tâm lý Villette dùng đến gọi là hiệu ứng Barnum. Hiệu ứng này bắt nguồn từ một thí nghiệm của Phineas Taylor Barnum, nhà tâm lý học nổi tiếng năm 1948. Ông cho một nhóm học sinh tham gia một thí nghiệm đoán tính cách, sau đó tập hợp vài câu trong tạp chí *"Mưa lề đường"* rồi phát cho bọn họ, nói cho bọn họ biết đây là kết quả thí nghiệm. Điều khiến mọi người ngạc nhiên là: Các học sinh cho rằng tỷ lệ chính xác của báo cáo thí nghiệm cao tới mức 86%, thậm chí có 41% học sinh cho rằng "hoàn toàn phù hợp với tính cách của mình."

Sở dĩ có thể nảy sinh hiệu ứng như vậy bởi liên quan đến mức độ hiểu biết của con người đối với bản thân. Tính cách của mỗi một người đều không chỉ có một mặt đơn điệu mà là một thể rối rắm, phức tạp lại mâu thuẫn. Một người ngoài mặt bình thường bộc lộ ra ngoài, nhất định còn có một mặt không muốn người khác biết. Mà mặt này một khi bị người khác nhìn thấy và chỉ ra, thì có nghĩa người quan sát đã quan sát bản thân rất kỹ, người bị quan sát liền có thể bỏ hết phòng bị, từ đáy lòng nảy sinh tâm lý bội phục và tin tưởng.

Ở Nhật Bản, có rất nhiều thầy bói nổi tiếng đều vô cùng thông thạo tinh hoa của hiệu ứng Barnum.

Thời gian tan làm đã đến, nhưng vẫn có một vị khách gõ cửa văn phòng của thầy bói.

"Gần đây anh không được thuận lợi lắm hả?" Thầy bói hỏi một cách thờ ơ khi thấy người xem bói bước vào với vẻ mặt mệt mỏi trong bộ âu phục và đôi giày da.

"Đúng thế." Người đến xem bói gật đầu.

"Gần đây cảm thấy áp lực rất lớn, việc đó khiến anh không thở nổi?" Ánh mắt của thầy bói giống như nhìn thấu trong lòng người xem bói.

"Không sai." Thấy thầy bói đoán đúng tâm tư mình, người xem bói lập tức kinh ngạc, nhưng nhanh chóng bình tĩnh lại, "Gần đây áp lực công việc rất lớn, đôi khi cảm thấy mình sắp phát điên, nhưng lãnh đạo vẫn không ngừng giao nhiệm vụ, tôi thuộc hàng nguyên lão, phải làm gương cho nhân viên bên dưới... Tôi không biết nên tiếp tục chịu đựng như vậy hay là phản đối..."

"Thực ra trong lòng anh đã có chú ý rồi, nhưng vẫn chưa quyết định, đúng không?" Thầy bói chậm rãi nói, "Mặc dù anh nhìn có vẻ rất thành công, nhưng trên thực tế lại sống rất mệt mỏi, là con người, ai cũng đều khó tránh khỏi thi thoảng có suy nghĩ lười

biếng. Có điều, anh lại có thể khắc phục tốt mọi khó khăn, mà chỉ cần một khoảng thời gian, một quá trình. Sự yếu đuối và lạc lối của anh chỉ là nhất thời, chỉ cần anh có niềm tin, luôn tồn tại tinh thần vững vàng không lay chuyển nằm sâu trong tâm hồn anh, sẽ giúp anh khắc phục hết thảy mọi nghịch cảnh."

"Tôi hiểu rồi." Tuy thầy bói không hề nói rõ cái gì, nhưng trên gương mặt của người xem bói đã lộ ra nụ cười tự tin. Anh ta chân thành cảm ơn thầy bói, ngẩng đầu ưỡn ngực đi về.

Thầy bói này có vẻ giống như "thần cơ diệu toán". Nhưng thực tế, quá trình này không hề huyền diệu như vậy, người thầy bói chỉ giỏi quan sát tổng kết, từ ăn vận, nét mặt và lời nói của người xem bói, đã nhìn ra anh ta có đặc điểm tính cách không để người lạ biết, nói trúng tim đen mà thôi.

Từ những ví dụ xảy ra xung quanh, chúng ta có thể hiểu được: Nếu có thể khiến đối phương nói ra mặt khác được che giấu dưới hiện tượng bề ngoài, là có thể giành được hiểu quả to lớn.

Thế nhưng, muốn nói chuẩn xác một mặt nào đó mà đối phương không để người khác biết, không phải việc dễ dàng. Ngoài chú ý quan sát, phán đoán từ những việc nhỏ, còn có một kỹ xảo tỉ mỉ xác thực lại hữu dụng, đó chính là thảo luận mặt "mâu thuẫn".

Một người nếu bề ngoài nhìn có vẻ kiên cường, trong một số hoàn cảnh đặc biệt nào đó, nhất định sẽ có mặt yếu đuối và mệt mỏi; một người nếu nhìn có vẻ thông minh lanh lợi, kiếm ra tiền, nhất định sẽ có một mặt hào phóng, không chi li; một người nếu luôn bằng lòng với số mệnh, nhất định sẽ có lúc sầu muộn, bất lực.

Những mặt tương phản hoàn toàn với biểu hiện bền ngoài, có lẽ đến bản thân họ cũng chưa từng nghiêm túc tổng kết, nếu có thể được bạn nêu ra, nhất định sẽ nảy sinh hiệu quả khiến đối phương vui vẻ.

Hiệu ứng bí mật riêng tư:
Đổi sự tín nhiệm của đối phương bằng bí mật nhỏ không đáng kể

"Thực ra, mình có một bí mật..." Bất luận là ai nghe được điều như vậy, đều dựng đứng tai muốn nghe phần cuối nhỉ? Khi thu hút toàn bộ lực chú ý của đối phương, hiệu ứng bí mật riêng tư bất giác được triển khai.

Mỗi người chúng ta đều có bí mật không ai biết. Mà những bí mật này có thể kể với một vài người bạn cực kỳ thân thiết, được tín nhiệm. Nói cách khác, nếu bạn kể bí mật của bạn cho người khác, đồng nghĩa với việc bạn rất tin tưởng họ, khi đối phương nhận được thông tin này, trong tiềm thức nảy sinh tâm lý báo đáp lẫn nhau, sẽ bất giác càng tín nhiệm bạn hơn.

Chiến lược tâm lý học có tính chủ động này, nếu vận dụng thích đáng, có thể giải quyết rất nhiều vấn đề mà bình thường khiến người khác khoanh tay bó gối.

Tiểu An là một người hiểu biết về tâm lý học. Cô vừa vào làm ở một công ty chứng khoán, nơi đây khiến cô cảm thấy áp lực và có cảm giác cô lập. Phần lớn đồng nghiệp của văn phòng là nam, nhân viên nữ chỉ có duy nhất Tiểu Lị cũng là thư ký của giám đốc, còn có thái độ thù địch khó hiểu với cô ấy, lúc nào cũng nhằm vào cô, gây khó dễ trăm bề.

Để cải thiện tình trạng này, cũng để hiểu rõ vì sao Tiểu Lị có thái độ ấy đối với cô, cuối tuần Tiểu An đặc biệt hẹn cô ta ra ngoài ăn cơm.

Đến cũng đến rồi, nhưng sắc mặt của Tiểu Lị không khá hơn là bao so với ở công ty. Cô ta lạnh lùng ngồi xuống, "Rốt cuộc cô có mục đích gì? Có lời gì thì nói nhanh!"

"Cũng không thể nói là mục đích gì." Tiểu An thở dài, "Tôi chỉ có chút phiền muộn, muốn tìm người nói chuyện chút thôi. Cô cũng biết, nhà tôi ở ngoại tỉnh, nên ở đây không có bạn bè gì..."

"À, là phiền muộn như thế nào?" Thấy dáng vẻ muốn nói lại thôi của Tiểu An, Tiểu Lị hơi có chút hứng thú.

"Tôi luôn thích một người, là bạn học đại học của tôi, nhưng tôi chưa từng bày tỏ với cậu ấy. Gần đây, tôi đã gặp cậu ấy, hóa ra cậu ấy làm việc ở một công ty khác, cách công ty chúng ta không xa..."

"Đây chính là duyên phận trong truyền thuyết đấy!" Phản ứng của Tiểu Lị đối với việc này khiến Tiểu An cực kỳ bất ngờ, cô ta nhảy lên, túm tay Tiểu An, "Cơ hội như vậy, nhất định phải nắm bắt thật tốt! Có gì tôi có thể giúp, nhất định nói với tôi..."

Chỉ như vậy, thái độ của Tiểu Lị đối với Tiểu An quay ngoắt 180 độ, chẳng bao lâu sau, hai người liền trở thành bạn thân không gì không tâm sự. Sau này, khi Tiểu An hỏi nguyên nhân vì sao Tiểu Lị ban đầu nhằm vào cô ấy như vậy, Tiểu Lị ngại ngùng nói ra sự thật.

Hóa ra, sở dĩ Tiểu Lị làm thư ký trong công ty chứng khoán là vì ngưỡng mộ vị đàn anh làm giám đốc, mà thoạt đầu Tiểu An đến làm, giám đốc đương nhiên đã có sự chăm sóc đặc biệt, điều này đối với Tiểu Lị mà nói đã trở thành biểu hiện Tiểu An chờ cơ hội cướp đoạt anh chàng giám đốc.

Trong cuộc sống hiện thực chưa hẳn có chuyện ngẫu nhiên trùng hợp như vậy - tất cả bí mật mà chúng ta muốn dốc bầu tâm sự vừa đúng là mối bận tâm của đối phương. Song trong ví dụ trên, chúng ta không khó nhìn ra: Nguyên nhân Tiểu Lị có thể thật tâm thật ý với Tiểu An, kể bí mật của mình cho cô ấy, hoàn toàn bởi vì Tiểu An đã dùng bí mật của mình để đổi lấy sự tín nhiệm của cô ấy.

Trên thực tế, mỗi một người đều kỳ vọng được người khác tin cậy, khi người khác tìm mình tâm sự, tự tôn nảy sinh từ "được tin cậy" sẽ được thỏa mãn. Nếu người dốc bầu tâm sự nói ra bí mật mà người khác không biết, loại cảm giác thỏa mãn này sẽ lên tới đỉnh điểm. Đối với người thỏa mãn tự tôn của bản thân đồng thời khiến bản thân vui vẻ, con người luôn không tiếc bỏ ra hảo cảm và tín nhiệm của mình.

Vì vậy, nếu muốn có được sự tin tưởng của người khác, lại không còn cách nào, đừng ngại vận dụng hiệu ứng bí mật riêng tư. Đôi khi, nói ra một vài bí mật nhỏ không lợi hay hại, có lẽ có thể xoay chuyển được đại cục.

Hiệu ứng thiếu sót:
Thẳng thắn với khuyết điểm của bản thân, có thể giành được nhiều tín nhiệm hơn

"Đến mặt trời cũng có điểm đen, thì chốn nhân thế càng không thể không có chỗ thiếu sót", Nikolay Chernyshevsky đã từng nói như vậy. Ai cũng có khuyết điểm, việc che đậy ngược lại càng khiến người khác chú ý hơn, đưa ra để đổi lấy sự tín nhiệm của người khác là cách làm không tồi.

Napoléon là nhà quân sự nổi tiếng nước Pháp, được mọi người gọi là người tạo nên kỳ tích. Cả đời ông từng chỉ huy hơn 600 trận chiến bất kể lớn nhỏ, là vị thần chiến tranh được châu Âu công nhận.

Có một lần, khi Napoléon tổ chức chiêu đãi phóng viên, từng bị một phóng viên người Anh hỏi đến một vấn đề: "Ngài Napoléon đáng kính, ngài có cách nhìn gì với chiều cao?"

Tùy tùng quanh Napoléon đều biến sắc, mọi người đều biết Napoléon canh cánh trong lòng vì vấn đề chiều cao. Nhưng nếu lúc này nổi trận lôi đình mắng phóng viên, nhất định sẽ bị đám phóng viên tô vẽ một cách trắng trợn, đồng thời mất đi sự tín nhiệm và ủng hộ của truyền thông các nước.

Bản thân Napoléon hiểu rõ điểm này, ông nghĩ một chút, mỉm cười đáp: "Thực tế Thượng đế trao cho mỗi người đàn ông chiều cao đều là 180cm, tôi chẳng qua chỉ lấy 10cm trong đó để tăng chỉ số thông minh."

"Vậy vẫn còn vài cm?" Phóng viên truy cứu đến cùng.

Napoléon cười cười: "Tôi cộng nó vào phần mà đàn ông nên tăng thêm."

Đám phóng viên nhìn nhau cười thấu hiểu, đều bị thuyết phục bởi sự khôn ngoan nhạy bén của Napoléon.

Rất nhiều người quen giấu giếm khuyết điểm của bản thân, cho rằng "thông minh lanh lợi" và "hoàn hảo không khuyết điểm" mới là hình tượng tốt nhất. Nào biết, trên thế giới không hề có ai hoàn hảo, cho dù ngụy tạo ánh hào quang hoàn mỹ, cũng chỉ có thể khiến người khác càng xa cách bạn. Rất nhiều nhà tâm lý học đều đồng ý với cách nhìn này: Người quá hoàn hảo thường khó gần, chỉ vì đứng cạnh họ có thể khiến người khác nảy sinh cảm giác tự ti, do đó sẽ bị phần lớn mọi người bài xích.

Ngược lại, người có khuyết điểm, không hoàn hảo mới dễ dàng gần gũi với người khác, giành được tín nhiệm của người khác, đây chính là hiệu ứng thiếu sót.

Tiến sỹ Lange của đại học Mississippi nước Mỹ từng làm qua một cuộc điều tra, ông phát hiện: Những cặp đôi thẳng thắn thừa nhận khuyết điểm của bản thân với nhau, tỷ lệ chia tay thấp hơn rất nhiều so với những đôi cố gắng hết sức thể hiện mặt ưu tú nhất của mình trước người yêu. Từ khía cạnh này đã chứng thực hiệu ứng thiếu sót, hơn nữa còn cho chúng ta thấy làm thế nào sử dụng chiến lược tâm lý của hiệu ứng thiếu sót.

Nói đến Paris Hilton, phần lớn những điều chúng ta có thể nghĩ đến là những từ như quyến rũ, giàu có, khoe khoang. Nhưng rất ít người biết: Cô gái nhà giàu này từng làm tình nguyện tại bệnh viện phúc lợi.

Khi vừa bước chân vào cổng viện phúc lợi, Hilton liền được một bạn nhỏ trong đó ra oai phủ đầu: "Nghe nói chị từng ngồi tù." Một cô gái nhỏ rụt rè nói: "Giáo viên từng nói với bọn em, ngồi tù đều là người xấu." Người đại diện của Hilton biến sắc, anh ta từng báo cho người của viện phúc lợi biết, không hy vọng bọn họ chọc giận vị đại tiểu thư này, nhưng duy nhất không ngờ tới, người đưa câu hỏi kiểu này có thể là đứa trẻ mà anh ta xem nhẹ.

Bất ngờ là Hilton không hề tức giận, mà quỳ xuống vui vẻ hòa nhã nói cho cô gái nhỏ ấy biết: "Chị không hề làm việc xấu, chỉ vì muốn lái xe đi hóng gió, không kiểm soát được sở thích của mình mới bị phạt. Các bạn nhỏ nếu đã phạm sai lầm, chẳng phải cũng sẽ bị giáo viên phạt sao?"

"Vâng đúng ạ!" Nghe cô nàng nói như vậy, các bạn nhỏ vây quanh, "Nếu vì chơi đùa không cẩn thận làm hỏng đồ, còn có khả năng bị giam vào phòng tối đó! Không khác với ngồi tù là bao nhỉ..."

Một câu hỏi khiến người ta bối rối, đã đổi lại sự nhiệt tình và tín nhiệm của bọn trẻ đối với cô ấy. Nhìn lũ trẻ vây quanh, người đại diện của Hilton đã lau mồ hôi đầu.

Tục ngữ nói: *"Nhân vô thập toàn"*. Cho dù người giàu có hơn nữa, thành công hơn nữa, cũng có thiếu sót. Thiếu sót này một khi được người khác nêu ra, lập tức phản bác chỉ là cách làm ngu xuẩn, bởi như thế sẽ chỉ khiến người khác nhìn ra sự nông cạn, dễ giận dữ của bạn.

Vì vậy, thay vì chờ đợi người khác dần dần phát hiện và chỉ ra khuyết điểm của bạn, tốt nhất là ngay từ đầu đã thẳng thắng. Như vậy cho dù để lại ấn tượng không tốt, cũng còn hơn không thể thu dọn tàn cục. Ngoài ra, có thể nhìn thẳng và thẳng thắn thừa nhận khuyết điểm của bản thân, bạn cũng có thể cho người khác cảm giác "người này rất thành thực".

Đương nhiên, một mực nhấn mạnh khuyết điểm của bản thân cũng không phải cách nên làm. Cách làm chính xác là thẳng thắn thừa nhận khuyết điểm, đồng thời cũng phải thể hiện ưu điểm của bản thân.

Ví dụ, khi bạn thừa nhận khuyết điểm với cấp trên, có thể nói như thế này: "Tốc độ tôi làm việc có thể hơi chậm, nhưng tương đối mà nói, tôi chú trọng chi tiết hơn người khác." Như vậy, cho

dù sau này vì vấn đề tốc độ khiến cấp trên không vui, họ cũng có thể mở một lối thoát vì bạn đã báo trước. Ngoài ra, ưu điểm "chú trọng chi tiết hơn người khác" của bạn đồng thời cũng khắc sâu trong đầu họ.

Ví dụ, nếu muốn giới thiệu một người bạn tướng mạo bình thường với người khác, vậy thì nên nói như thế này: "Người này tuy tướng mạo không đẹp, nhưng tính cách thật thà, trung thực." Nói như vậy, vì đã "tiêm phòng" rồi, khuyết điểm tướng mạo không đẹp cũng sẽ được khoan dung trong giới hạn cao nhất.

Bởi vì sự thực đã nói một phần trước đó, do con người có tư duy cố định, vì vậy luôn cho rằng phần sau cũng là thật. Do đó, không cần đưa ra nhiều lý do thoái thác, đặc tính "thật thà, trung thực" của họ đã đi sâu vào lòng họ.

Tải ebook tại tvn-eb.com

Cách thể hiện hai mặt:
Dùng khuyết điểm nhỏ che giấu khuyết điểm lớn, càng dễ giành được sự tín nhiệm

Dùng khuyết điểm nhỏ che giấu khuyết điểm lớn, dùng khuyết điểm nhỏ giành được sự tín nhiệm, hảo cảm, tiêu chuẩn so sánh lớn nhỏ của khuyết điểm không nằm ở bạn mà nằm ở đối phương. Nói cách khác, tật xấu nhỏ trong mắt bạn có thể là tật xấu lớn trong mắt đối phương, vì vậy khi lựa chọn tật xấu, nhất định phải hiểu rõ cách nhìn của đối phương.

Phòng nghiên cứu hành vi người tiêu dùng của đại học Bắc Carolina đã từng làm một cuộc thí nghiệm thế này.

Bọn họ chọn ngẫu nhiên mười loại sản phẩm sinh viên tương đối hay dùng, trong đó có bút, giấy than, máy in loại nhỏ, v.v...

Sau đó, họ lần lượt chào bán mười sản phẩm này cho sinh viên chuyên ngành Kỹ thuật điện, và sinh viên chuyên ngành Triết học. Nhưng lời quảng cáo chào hàng lại khác nhau.

Ví dụ, khi giới thiệu sản phẩm đầu tiên - bút, lời giới thiệu cho sinh viên chuyên ngành Kỹ thuật điện gần như đều là lời bình luận tích cực về loại bút này: Loại bút này viết lưu loát, giá cả rẻ, tạo hình đẹp.

Đồng thời lời giới thiệu cho sinh viên Triết học lại nói một vài khuyết điểm nhỏ: Cây bút này rất rẻ, thiết kế và viết cũng rất tuyệt, nhưng do vấn đề chất liệu khó chịu được va đập mạnh, vì vậy xin đừng làm rơi bút xuống đất.

Khi giới thiệu sản phẩm thứ hai là giấy than, lại đổi phong cách quảng cáo. Lời giới thiệu cho sinh viên Kỹ thuật điện đi kèm một vài khuyết điểm, còn lời giới thiệu cho sinh viên Triết học lại gần như hoàn mỹ.

Chỉ như vậy, mỗi loại sản phẩm có hai lời giới thiệu khác nhau, đan xen thay thế giới thiệu mười sản phẩm này cho sinh viên, hơn nữa chỉ giới thiệu một lần.

Một tháng sau, mười sản phẩm này đều bán hết toàn bộ, mà khi tính toán kết quả bán ra, sản phẩm có lời giới thiệu bộc lộ khuyết điểm rõ ràng bán tốt hơn sản phẩm hoàn hảo không tì vết.

Chúng ta đang thảo luận về một vấn đề lớn hơn, ai là người dễ lấy được lòng tin? Nói cách khác, bạn thích tin vào ai? Về câu trả lời cho câu hỏi này, tôi tin rằng mọi người sẽ chọn một kiểu người - người trung thực.

Đúng vậy, như thế nào được coi là trung thực? Đương nhiên là không nói dối, có gì nói đó. Trên thực tế, đôi khi cho dù nói thật, cũng chưa chắc giành được sự tin tưởng của người khác. Vì vậy muốn làm một người khiến đối phương tin tưởng, quan trọng không nằm ở việc bạn không hổ thẹn với lương tâm, mà là khiến đối phương cho rằng bạn ngay thẳng, chính trực.

Song khi bạn đánh giá bản thân hoặc việc có lợi với bản thân, nếu chỉ nói lời hay, không nói lời tệ, mặc dù có thể che đậy được khuyết điểm của bạn, nhưng muốn có được sự tin tưởng, thì không dễ dàng đến vậy. Phải biết, tất cả mọi người và sự việc đều có khuyết điểm, chỉ nói lời hay, rất khó có được sự tín nhiệm của đối phương.

Vậy thì chúng ta nên làm thế nào?

Thí nghiệm của đại học Bắc Carolina đã vạch rõ cho chúng ta phương hướng: Chỉ nói một phần khuyết điểm.

Tự bộc lộ khuyết điểm, là việc mà bất kỳ ai trông có vẻ là "người thật thà" mới có thể làm, hơn nữa, khuyết điểm bạn tự bộc lộ sẽ trở thành tiêu điểm của người khác, khuyết điểm khác của bạn sẽ trở nên mờ nhạt vì hiệu ứng bóng tối.

Lauren Marcos là một ông cụ tốt bụng đúng nghĩa, ông ấy không hề đắc tội ai, hơn nữa còn được mọi người sẵn lòng tin tưởng ông và thật lòng thích ông.

Ông ấy là một nhân viên bán căn hộ xuất sắc khi bảy năm liên tiếp đứng đầu thành tích kinh doanh. Nhớ năm đó, dù chưa từng học đại học nhưng ông vẫn quyết tâm đến công ty bán căn hộ tốt nhất ở Philadelphia để xin việc. Nếu xét về bằng cấp chắc chắn ông không được nhận, nhưng nhờ vào khả năng ngôn ngữ tốt nên cuối cùng Lauren lại vượt qua được vòng phỏng vấn.

Vị chủ khảo phỏng vấn là CEO của công ty, ông ta hỏi ba ứng cử viên còn lại cùng một câu hỏi:

"Có thể nói một chút về khuyết điểm của bản thân không?"

Vị thứ nhất rất tự tin, nói mình không có khuyết điểm, vì vậy anh ta bị loại.

Vị thứ hai rất thận trọng, nghiêm túc kể hết việc xấu từ thời mẫu giáo của mình, giống y như tín đồ Cơ Đốc thú tội, còn chưa nói xong, đã tự bật khóc rồi.

Lauren là người thứ ba, ông nghe được câu hỏi này, không hề có chút căng thẳng, nhìn màu cháy vàng giữa ngón trỏ và ngón giữa tay phải của vị CEO, lập tức trả lời: "Tôi nghiện thuốc lá!"

Vị CEO kinh ngạc: "Đứa trẻ mới bao tuổi như cậu sao nghiện thuốc lá?"

Lauren: "Mười ba tuổi tôi đã biết hút thuốc rồi, tôi biết như vậy không đúng, nhưng tôi không thay đổi được, không biết vì sao không sửa được. Nếu công ty không cho hút thuốc, vậy thì tôi phải nói là tôi rất tiếc!"

CEO: "Không, không, không, tôi thích sự thẳng thắn của cậu, hiểu hoàn cảnh của cậu. Được rồi, cậu đã được chọn." Khi ông bán căn hộ, ông nói: "Căn hộ này rất lớn, lấy ánh sáng hợp lý, có vườn độc lập. Bên cạnh là đường lớn, vào thành phố thuận tiện. Con đường này nếu anh từng đi, anh sẽ biết, không nhiều xe. Đương nhiên cũng có một vài khuyết điểm, do đất đai ẩm ướt nên thích hợp trồng hoa, nhưng đến đầu hạ có gần một tháng

độ ẩm rất cao, cần phải thoáng khí mới được." Khách hàng nghĩ căn hộ tốt như vậy chỉ có một khuyết điểm này, liền bóc hầu bao mua.

Thực ra, khuyết điểm lớn nhất của căn hộ này là: Cách đây không xa có một doanh trại của lực lượng vệ binh Hoa Kỳ, hằng ngày binh sỹ thức dậy tập trung chạy bộ sẽ chạy qua đường này, khi qua căn hộ này, vừa đúng lúc hô một vài khẩu lệnh tập thể. Do đó, người sống ở đây nhất định phải dậy sớm mỗi ngày.

Vợ của Lauren đã bị ông "lừa". Năm mười chín tuổi, sự nghiệp của ông bắt đầu đi lên, đã quen cô gái Lisa xinh đẹp. Sau khi theo đuổi mãnh liệt, hai người quyết định ở bên nhau, Lisa nói: "Thu nhập của anh không tồi, lại đẹp trai, không nát rượu, lẽ nào anh không có khuyết điểm sao?"

Lauren: "Đương nhiên có, anh là một tên nghiện thuốc lá. Ngoài ra, anh còn là một người hâm mộ bóng đá. Liên hiệp bóng đá Mỹ không thú vị, anh chỉ xem giải Ngoại hạng Anh và cúp bóng đá UEFA, mà châu Âu cách chúng ta Đại Tây Dương, vì vậy... khó tránh làm việc và nghỉ ngơi thất thường. Em có thể thông cảm không?"

Lisa nghĩ một lát: "Hằng ngày đều như vậy?"

Lauren: "Không, không, mỗi tuần chỉ có ba ngày, anh bảo đảm."

Lisa: "Được rồi, em đồng ý với anh, anh có thể xem bóng!"

Có điều Lisa không biết là Lauran hoàn hảo như vậy đương nhiên là chàng trai mời ong gọi bướm, hơn nữa lại rất đa tình. Có điều may mà Lauren chỉ trổ tài khôn vặt, sau khi Lisa sinh cho ông một cô con gái, năm hai mươi tư tuổi, ông đã đoạn tuyệt quan hệ với tất cả người tình, trở thành một người đàn ông thực sự chăm lo gia đình.

Trên thực tế, Lauren có thể thành công là bởi ông hiểu rõ thói quen và chấp nhận mọi thứ - không tin vào những điều hoàn hảo. Nói cách khác, bất luận là người hay vật thì đều có khuyết điểm.

Vì vậy, khi bạn giới thiệu bản thân cũng tốt, giới thiệu sự việc cũng tốt, nói quá hoàn hảo sẽ khiến đối phương không tin tưởng. Khi đối phương kiểm nghiệm cách nói của bạn, điều bạn muốn giấu cũng không giấu được. Do đó, bạn nhất định phải nhân lúc đối phương còn chưa mất niềm tin với bạn, thì tăng thêm sự tín nhiệm của họ với bạn, dùng phương thức chủ động bộc lộ một vài yếu điểm nhỏ. Mà những yếu điểm nhỏ này thường sẽ thu hút sự chú ý của đối phương, quan trọng hơn là khiến đối phương cảm thấy bạn rất thành thật, không quan tâm bộc lộ yếu điểm của mình, vì thế có thể dễ dàng lựa chọn tin tưởng.

Đương nhiên, cũng có một vài kỹ xảo đối với sự lựa chọn khuyết điểm nhỏ, khi phỏng vấn, Lauren nhạy bén phát hiện vết cháy vàng trên ngón tay của ông chủ, vì vậy ông ấy biết ông chủ là dân nghiện thuốc nặng, do đó tự bộc lộ khuyết điểm "thích hút thuốc", có được sự thấu hiểu của đối phương.

Cuối cùng, không thể không nói rõ một điểm. Khi chúng ta dùng cách "cố ý bộc lộ yếu điểm nhỏ" để che đậy khuyết điểm lớn khác của bản thân, cách làm thông minh này vẫn đạt được mục đích của bạn, sau khi giành được sự tín nhiệm của đối phương, sửa những khuyết điểm bạn không muốn người khác nhìn thấy. Giống như Lauren, cuối cùng trở thành một người đàn ông thực sự chăm lo gia đình.

Không mặc cả:
Hoàn toàn giao cho đối phương xử lý, khiến người khác phải tin tưởng bạn

Không mặc cả không phải là chịu đựng không có nguyên tắc và thỏa hiệp không giới hạn. Mà không mặc cả là một loại tư thái, một loại sức mạnh và là một loại tinh thần trăm sông đổ về một biển. Muốn được người khác tin tưởng và tôn trọng, thì không được quá tính toán với đối phương. Là một người không mặc cả, bạn sẽ phát hiện mọi người dần dần sẽ tin tưởng bạn, gần gũi bạn.

Tôi thấy rất nhiều thanh niên trong công việc, họ thường than phiền: Tôi xem chút tin tức giải trí khi làm việc cũng không được; Buổi tối tôi tự động tăng ca, sếp đều không trả tôi phí làm thêm; Cấp trên luôn kêu tôi làm những việc ngoài phạm vi công việc, ví dụ buổi trưa mua cơm cho ông ta...

Chúng ta tạm không nói tới sự than phiền của thanh niên có lý hay không, chỉ nói một việc: Loại than phiền đơn thuần này có thể giải quyết vấn đề của bạn một cách hữu hiệu không. Nếu không thể, vì sao còn phải than phiền?

Tương tự, một tiểu thương bán tạp phẩm thường không nhường vài đồng với khách hàng mặc cả, cãi nhau rất ác liệt với khách, chỉ vì lãi hai ba hào, rất nhiều khách hàng vốn chuẩn bị tới mua đồ của cửa hàng này, thấy dáng vẻ của chủ cửa hàng, liền không mua nữa.

Chủ cửa hàng giành giật vài hào, khiến khách hàng không mua, nguyên nhân nằm ở đâu? Dưới đây sẽ kể một câu chuyện liên quan tới việc quá thích mặc cả mà mất đi sự tín nhiệm của người khác.

Trần Lôi là một cô gái rất độc lập, cha mẹ của cô làm việc ở nước ngoài vì vậy cô ấy sống một mình, tất cả mọi việc nhà đều do cô ấy tự làm, còn chăm sóc một vài cây cối, hoa cỏ.

Chính vì như vậy, Trần Lôi không quen tiếp xúc với người khác, sau khi cô tốt nghiệp đại học, đi làm, thể hiện cực kỳ nổi bật.

Đương nhiên, Trần Lôi không phải là một cô gái ích kỷ, hồi đại học khi bạn cùng phòng của cô ấy cuối tháng sắp tiêu sạch tiền sinh hoạt, cô xưa nay có thể giúp được bao nhiêu thì giúp bấy nhiêu.

Vấn đề của cô ấy rốt cuộc nằm ở đâu? Chúng ta phân tích một chút.

Trần Lôi là một chuyên viên nhân lực của một tập đoàn bất động sản, cấp trên của cô xử lý công việc nhân lực vô cùng bề bộn, vì vậy hằng ngày đều giao mấy việc vặt, râu ria làm không hết cho người thân làm trợ lý như Trần Lôi giải quyết. Ngoài ra, cấp trên còn kêu Trần Lôi tưới hoa, mua cơm giúp ông ta. Trần Lôi rất không tình nguyện với những việc vặt này, cô ấy cảm thấy mình là sinh viên tốt nghiệp một trường đại học nổi tiếng, tố chất nghiệp vụ xuất chúng, dựa vào cái gì sau khi hoàn thành công việc của mình, còn phải làm mấy việc vô bổ này.

Do có suy nghĩ như vậy, oán trách của cô ấy với cấp trên càng ngày càng tăng. Cấp trên đương nhiên cũng cảm nhận được, quan hệ hai người bắt đầu có phần xa cách. Thậm chí các đồng nghiệp khác trong công ty dường như cũng có chút thái độ với cô ấy.

Không lâu sau, quan hệ của cô ấy ở công ty càng lúc càng kém, bị dán mác "không đáng tin" trong đám nhân viên nội bộ cao cấp, một tháng sau, cô ấy liền lặng lẽ từ chức.

Lại nhìn xem những việc Trần Lôi làm: Tưới hoa, mua cơm trưa giúp cấp trên, xử lý những việc vặt trong công việc cho cấp trên. Trong thực tế, những việc này quả thực không phải công việc của Trần Lôi, nhưng cô ấy có cần thiết phải phản cảm một cách dữ dội như vậy không?

Những việc này gần như không chiếm bao nhiêu thời gian của cô ấy, nhưng lại khiến cô ấy phản cảm. Vì sao? Bởi vì trong lòng cô ấy ý thức "thuộc bổn phận", "ngoài bổn phận" quá nặng. Chỉ cần kêu cô ấy làm việc ngoài bổn phận, cô ấy liền sẽ phản cảm. Có lẽ, người như vậy trong xương cốt thực ra rất có trách nhiệm, tuyệt đối cẩn thận, tỉ mỉ với công việc thuộc bổn phận, nhưng lại không được phần lớn mọi người tín nhiệm. Vì sao?

Bởi vì quá cứng nhắc phân chia rạch ròi tất cả mọi việc, dễ khiến người khác cảm giác "bụng dạ hẹp hòi". Mà người bụng dạ hẹp hòi sẽ không được người khác tin tưởng. Cho dù người khác cũng là người bụng dạ hẹp hòi, họ cũng muốn tin tưởng những người hào phóng, độ lượng.

Vì vậy làm thế nào đây? Chúng ta hoàn toàn trao quyền lựa chọn cho đối phương, nói cách khác cố gắng không từ chối mọi yêu cầu của đối phương. Một người độ lượng tới mức có thể thỏa mãn hết thảy yêu cầu của đối phương, đương nhiên sẽ có được sự tin tưởng.

Chương 15

CHIẾN LƯỢC ĐỌC SUY NGHĨ CHI PHỐI LÒNG NGƯỜI

Vật chất phát triển khiến lòng người trở nên càng ngày càng tự chủ, càng ngày càng khó ép buộc. Nhưng trên thực tế, nội tâm của đại đa số mọi người đều tồn tại sợi dây cương vô hình, chỉ cần bạn túm được nó, đối phương sẽ ngoan ngoãn nghe bạn sai khiến.

Khiến đối phương cảm thấy "được lợi" mới có thể nỗ lực dốc sức

Phương thức lý tưởng nhất "Hiệu ứng sáng bốn chiều ba", thực ra chính là hiệu ứng chênh lệch của tâm lý học. Nói cách khác, khi chúng ta không cần bỏ ra bất cứ gì, khiến đối phương cảm thấy chúng ta đã làm cho họ rất nhiều. Đương nhiên trong thao tác thực tế, cơ hội này rất hiếm gặp. Vì vậy chúng ta có thể lùi bước, không được lợi ích cao nhất thì được lợi ích thứ nhì. Trước tiên bỏ ra một phần, khiến đối phương cảm thấy họ đã chiếm được lợi mười phần.

Con người đều có thói quen chiếm được chút lợi. Một người lý trí có lẽ có thể lựa chọn việc thực sự có lợi với bản thân. Nhưng người có tư duy cảm tính chiếm chủ đạo có thể sẽ không suy nghĩ nhiều như vậy. Nhưng trên thế giới này người có tư duy cảm tính lại chiếm đa số.

Trong *"Tề vật luận - nội thiên - Trang Tử"* có một câu chuyện như thế này:

Một người nuôi một bầy khỉ, hằng ngày ông ta cho khỉ ăn tám quả hạch, sáng sớm cho ăn bốn quả, buổi tối cho ăn bốn quả. Sau này, do lương thực không đủ, ông ta quyết định đổi thành bảy quả. Thế là tìm đến bầy khỉ thương lượng: "Sau này sáng sớm tao cho chúng mày ăn ba quả, tối ăn bốn quả, có được không?"

Bầy khỉ cảm thấy buổi sáng thiếu một quả hạch, vì vậy vô cùng tức giận! Nói: "Không được."

Người nuôi khỉ nghĩ một lát lại nói: "Vậy sau này sáng sớm tao cho chúng mày ăn bốn quả, tối cho chúng mày ăn ba quả, có được không?"

Bầy khỉ nghĩ một chút, cảm thấy buổi sáng vẫn là bốn quả hạch, hình như không có gì thay đổi, bèn tươi cười chấp nhận.

Sau khi thời đại của Trang Tử đã qua hơn hai ngàn năm, một nhà khoa học người Đức đã làm một tổ thí nghiệm.

Họ đạt được thỏa thuận với một nhà sản xuất nước ép, làm ra hai loại sản phẩm nước ép trái cây. Hai loại nước ép trái cây này bản thân không hề khác biệt, khác biệt giữa chúng là ở bao bì. Loại thứ nhất sử dụng chai nhựa dày dung lượng 250ml đựng 230ml nước ép trái cây; loại thứ hai dùng chai nhựa mỏng dung lượng 400ml đựng 250ml nước ép trái cây.

Cuối cùng, khi tiến hành điều tra lượng tiêu thụ của hai loại nước uống có bao bì khác nhau nhưng bản thân nước ép trái cây hoàn toàn giống nhau, phát hiện lượng tiêu thụ của nước ép trái cây chai nhỏ lớn gấp 33 lần nước ép trái cây chai to.

Trung tâm thương mại Mumbai có một nhà hàng, nhà hàng này cung cấp các món ăn nhanh cao cấp như thịt bò, cà phê và Roti Prata. Khoảng thời gian mới mở, việc kinh doanh của nhà hàng rất tệ, ông chủ và nhân viên đều sốt ruột.

Sau này, cháu trai của ông chủ nghỉ hè về thăm nhà liền ở trong nhà ông chủ. Sau khi cậu ấy nghe ông chủ phàn nàn việc kinh doanh, đã đề nghị tới nhà hàng xem sao.

Cháu của ông chủ khảo sát kỹ càng mọi thứ của nhà hàng: Đồ ăn rất tinh xảo, giá cả rất phải chăng, thiết kết trang trí, môi trường dùng bữa đều rất tuyệt, thái độ nhân viên cũng rất nhiệt tình, vậy nguyên nhân làm ăn không tốt ở đâu nhỉ?

Cho tới khi cậu ấy nhìn thấy cái đĩa lớn khi nhân viên bưng đồ ăn lên, bỗng hiểu ra, bẹn tìm cậu mình nói: "Kinh doanh không tốt là vì đĩa của cậu quá lớn, cho nên đồ ăn nhìn rõ là nhỏ. Nếu đổi sang đĩa nhỏ hơn một cỡ, cho dù khối lượng đồ ăn giảm, cũng sẽ khiến người ta cảm thấy nhiều hơn."

Ông chủ gật đầu, thay đổi đĩa nhỏ với tâm lý thử nghiệm, bất ngờ là việc làm ăn lập tức trở nên hưng thịnh.

Câu chuyện của Trang Tử, thí nghiệm của nhà khoa học nước Đức, sự cải tiến đĩa ăn của nhà hàng Mumbai đều nói rõ một đạo

lý: Khi lựa chọn, rất ít người có thể đưa tư duy lý trí vào quá trình lựa chọn, mà lựa chọn một cách cảm tính.

Trong khi cố gắng tránh lựa chọn đồ vật thông qua sự nhạy cảm của chính mình, chúng ta cũng có thể nhận ra một cách để kiểm soát người khác, đó là thường xuyên để đối phương cảm thấy rằng anh ta đang lợi dụng bạn, để người kia có ấn tượng tốt về bạn, từ đó sai bảo họ "nghe lời".

Tôn Dương là một kỹ sư phần mềm lâu năm, gần đây anh đã nghĩ tới một cách hay lập nghiệp, đồng thời giành được sự đồng ý của đầu tư mạo hiểm, đã xin được đầu tư lập nghiệp bảy mươi vạn.

Tiếp đó, công ty của anh ấy bắt đầu hoạt động trong khu công nghiệp kỹ thuật cao tại thành phố này. Hạng mục kinh doanh chủ yếu là web thực đơn, công ty từ bảo vệ hoạt động tới HR tổng cộng có khoảng 30 người, là một tập thể rất tốt.

Tông Dương cho rằng, sau khi web đưa vào hoạt động thì rất nhanh sẽ được thị trường công nhận. Vậy nhưng nhân viên nội bộ lại thường xuyên xảy ra vấn đề. Điều khiến anh khó hiểu là những nhân viên này đã được anh nhắm trúng từ khi anh còn làm kỹ sư mạng, vậy nên đã phải tốn rất nhiều sức lực mới chiêu hàng được họ. Đãi ngộ cho họ cũng tốt hơn rất nhiều so với công ty cũ, nhưng tại sao thái độ công việc của họ bây giờ lại kém như vậy?

Tôn Dương nghĩ mãi không ra. Có một lần, anh và một vị lão tiền bối lập nghiệp nói về việc này, lão tiền bối lập tức ngắt lời: "Tin tôi, là vấn đề chế độ!"

Tôn Dương: "Chế độ?"

Lão tiền bối: "Đúng, sự ngưng trệ của tập thể đến như thế này: tập thể cỡ nhỏ dựa vào tình người, tập thể cỡ trung dựa vào chế độ, tập thể cỡ lớn dựa vào văn hóa doanh nghiệp. Bây giờ cậu có khoảng 30 người, đạt tới quy mô tập thể cỡ trung. Nếu thái độ nhân viên xảy ra vấn đề, thì nhất định là vấn đề chế độ."

Tôn Dương cảm thấy lão tiền bối nói có lý, vì vậy trở về công ty kiểm tra xem xét chế độ công ty một cách kỹ lưỡng. Ban đầu khi lập ra chế độ công ty, Tôn Dương có thể nói cực kỳ cẩn thận, tỉ mỉ, suy nghĩ hầu hết mọi tình huống xảy ra của các nhân viên, vì vậy nhìn qua chế độ không xảy ra vấn đề gì to tát.

Nhưng khi anh ấy nhìn tới lần thứ ba, đã phát hiện ra một vấn đề lớn: Tất cả quy định chi tiết trong chế độ công ty mà anh ấy lập ra gần như đều là phạt: Đến muộn về sớm phạt 20 đồng, xin nghỉ phạt một ngày lương, làm việc không hoàn thành đúng thời hạn trừ một nửa tiền thưởng...

Tóm lại, tuy mức phạt không lớn nhưng lại có rất nhiều mức phạt, một nhân viên khi quyết toán tiền lương cuối tháng thường có thể tìm ra mười mấy loại phạt. Vì vậy, mặc dù tiền lương đến tay cao hơn chút so với công ty khác nhưng các nhân viên thường hay oán trách, vì vậy trong tiềm thức sẽ làm việc tiêu cực biếng nhác.

Tôn Dương vỗ mạnh đùi một cái, lập tức bắt đầu sửa đổi chế độ công ty.

Ngày hôm sau, anh ấy đọc to chế độ mới cho các nhân viên, bỏ đi gần nửa số điều khoản phạt, những điều khoản còn lại đều sửa thành điều khoản khen thưởng. Nếu mỗi tháng không xin nghỉ, thưởng 100 đồng; chưa bao giờ xin nghỉ hay đến muộn về sớm, thưởng 200 đồng; cứ nửa tháng tăng ca tám tiếng trở lên, thưởng 100 tệ; hoàn thành công việc đúng thời hạn, không chậm trễ, thưởng từ 10% đến 15%...

Chế độ mới có lẽ tiến hành gần hai mươi điều khoản khen thưởng, bây giờ khi nhân viên quyết toán tiền lương, bảng lương sẽ nhiều hơn mười mấy điều khoản khen thưởng, mặc dù cộng vào chỉ có 400, 500 đồng, nhưng khiến người ta nhiệt tình dâng cao. Mà công việc của công ty cũng có thể hoàn thành vượt mức, hoạt động của trang web cũng càng ngày càng tốt.

Tôn Dương cho mỗi nhân viên nhiều hơn mấy trăm đồng, mà mỗi nhân viên lại tạo ra lợi nhuận hàng vạn đồng cho anh ấy, đây chính là đạo lý sử dụng con người, cố gắng lợi dụng tâm lý thích chiếm lợi của con người.

Thỏa mãn loại tâm lý này của con người, có thể khiến họ vui vẻ. Đương nhiên loại tâm lý này thường không cần bỏ ra quá nhiều về mặt vật chất. Chỉ cần nắm chắc "hiệu ứng sáng bốn chiều ba" thì cùng bỏ ra giống nhau, lại có thể khiến đối phương cảm thấy mình "chiếm lợi".

Do đó, bạn nên có sự hiểu biết nhất định đối với tâm lý của đối phương, thông qua một vài sự trả giá không hề to lớn, luôn luôn khiến đối phương cảm thấy đã chiếm được lợi của bạn, mà không phải bạn chiếm được lợi của họ. Chỉ có như vậy, mới có thể khiến bạn danh chính ngôn thuận khiến họ bỏ ra cho bạn.

Tâm lý hư vinh:
Thần tiên còn thích hư vinh, huống chi người phàm

Bất luận người hoàn hảo nhường nào cũng có khuyết điểm, nếu họ xem trọng phương diện thiếu sót của họ, như vậy họ chính là kẻ hư vinh. Vĩnh viễn đừng đánh giá thấp sức ảnh hưởng của lòng chuộng hư vinh đối với một người, phải biết rằng thần tiên đều ái mộ hư vinh, huống chi người phàm.

Hiểu Văn là một nữ sinh viên đại học đến từ nông thôn, cô học đại học tại Thượng Hải. Trước khi đến Thượng Hải, thế giới của cô ấy rất đơn giản, học tập, đọc sách, dăm ba người bạn. Khi ấy cô không biết ăn mặc và trang điểm, cô ấy cho rằng váy dài đỏ phối với đồng phục mùa hè chính là bộ quần áo đẹp nhất.

Sau khi đến Thượng Hải, không tới một học kỳ, cô ấy đã học được cách ăn mặc và trang điểm. Giống như các cô gái khác, trước khi ra khỏi nhà cho dù là đi học, chí ít cũng vẽ vài đường trước gương.

Thực tế, Hiểu Văn không trở nên hư hỏng về mặt ý nghĩa truyền thống, thậm chí cô ấy vẫn chưa yêu đương. Nguyên nhân cô ấy bắt đầu trang điểm rất đơn giản, chính là các cô gái khác đều làm như vậy, hơn nữa sau khi trang điểm trở nên rất xinh đẹp. Mỗi một cô gái đều hy vọng mình có thể xinh đẹp hơn, Hiểu Văn cũng không ngoại lệ.

Sau khi kết thúc một học kỳ, Hiểu Văn đã trở về quê, người trong nhà đề nói trẻ con đã biết trang điểm rồi, xinh hơn trước. Hiểu Văn nghe thấy, rất vui, nhưng những ngày tháng ở nhà vào kỳ nghỉ lại trở nên lười trang điểm.

Các cô gái nông thôn sau khi ra thành phố việc đầu tiên học được thường là trang điểm, đây chính là biểu hiện của tâm lý hư vinh, khi còn ở quê, mọi người đều không trang điểm, cho nên Hiểu Văn cũng không cần trang điểm. Điều này không có ý nói ở quê không chuộng hư vinh, có điều ở môi trường đó, hư vinh của cô ấy không cần bày tỏ thông qua việc trang điểm.

Từ "chuộng hư vinh" mà chúng ta nói tuyệt đối không mang nghĩa xấu, bởi vì mỗi một người trong chúng ta đều có loại tâm lý này. Nói sâu hơn một chút, căn nguyên của lòng chuộng hư vinh trong thực tế chính là kỳ vọng tâm lý khát khao được môi trường xung quanh chấp nhận và tán thành. Nói trắng ra, chính là mỗi người đều thích được người khác khen.

Vấn đề là tuy rất nhiều người có khả năng được người khác khen ngợi, nhưng phần lớn đều bình thường và năng lực tầm thường. Những người này cũng có khát vọng được tán thưởng, để thỏa mãn khát vọng này, họ sẽ theo đuổi thứ không thực tế lại phù phiếm.

Đương nhiên, sử dụng một cách hợp lý tâm lý hư vinh của người khác sẽ khiến chúng ta thu được lợi ích to lớn.

Della Valle là một gia tộc làm giày có lịch sử hàng trăm năm ở khu vực Tuscany của Ý, đàn ông của gia tộc này gần như đều là thợ làm giày có kinh nghiệm lâu năm, có chút tiếng tăm trong ngành.

Cho tới những năm 40 của thế kỷ XX, người nắm quyền mới của gia tộc Della Valle là ngài Diego Della Valle đã làm một việc khiến tất cả mọi người cho rằng ông ấy bị điên: Đổi tên xưởng thành xưởng giày Des, sau đó nâng giá mỗi đôi giày lên gấp 30 lần.

Không phải 30 đồng mà là 30 lần!

Tin tức hoang đường này lập tức lan truyền đi khắp nơi, kẻ điên Diego đã trở thành đối tượng tất cả mọi người chê cười ở Tuscany. Còn người thân của Diego cũng khuyên can đủ điều với ông ấy, nhưng Diego kiên trì giá của ông ấy. Hai tháng đó, không bán nổi một đôi giày da Tod's.

Hai tháng sau, một quý tộc nước Anh giàu có tới Firenze[1] du lịch, được biết câu chuyện của giày da Tod's và gia tộc Della Valle, cảm thấy khá thú vị, bèn tới xưởng Des, giả mạo trong ngành bình luận một chút, sau đó bỏ một món tiền lớn mua một đôi. Sau khi trở về Anh quốc, quý tộc này chỉ chân mình nói với quý tộc nhỏ khác: "Nhìn đi, giày của tôi đắt gấp một trăm lần giày của anh."

Việc này lan truyền rất nhanh. Rất nhiều người thậm chí nói đức vua Henry V nước Anh đã đích thân mua một đôi giày Tod's, đồng thời còn khoe với tất cả mọi người trong buổi khiêu vũ hoàng thất của Anh quốc.

Còn ở Ý, những người giàu có biết việc này cũng càng ngày càng nhiều, vì vậy họ cam tâm tình nguyện tiêu một cái giá đắt gấp 100 lần mua giày Tod's, thậm chí rất nhiều người yêu cầu Diego bán đắt hơn nữa. Della Valle cũng nhân cơ hội vơ vét của cải, tập hợp hết những người giàu có vào tay mình, sau đó phát triển thương hiệu "giày Tod's" lớn mạnh.

Lớn như thế nào?

Chỉ một năm 2003, mức kinh doanh của giày Tod's đạt tới 3,87 tỷ Euro, Della Valle trở thành vua tiêu thụ giày da trên thế giới.

Đương nhiên, khoe khoang sự giàu có là một loại biểu hiện của sự theo đuổi hư vinh. Cũng giống như những người sau khi phát đạt, hy vọng người khác có thể thừa nhận bản thân là một người văn hóa, vì vậy bày rất nhiều sách vở bìa cứng trong văn phòng của mình, nhưng chưa bao giờ ngó qua.

Nhưng bất kể là khoe khoang sự giàu có hay khoe khoang tri thức, những thứ này đều là biểu hiện của lòng chuộng hư vinh. Con người bây giờ thường sẽ không suy nghĩ là liệu bỏ ra vì lòng chuộng hư vinh có thể được báo đáp thực tế không, năng lực và tố chất được nuôi dưỡng của bản thân có phải đề cao với thực tế không, họ chỉ một lòng một dạ thỏa mãn thói ham hư vinh của mình, không tiếc bất cứ giá nào.

---

[1] Firenze là thủ phủ của khu vực Tuscany.

Cảm xúc tiêu cực:
Chi phối tâm lý con người bằng sự bi quan

Bi quan là một trong rất nhiều cảm xúc tiêu cực của con người khó kiểm soát nhất, tất cả lý trí của con người đều hóa thành hư vô trong sự bi quan. Cho nên chỉ cần bạn chuẩn bị đầy đủ, khí thế mạnh mẽ, cơ hội thắng chắc chắn nằm trong tay bạn.

Đặc vụ Cameron phụ trách thẩm vấn Abdullah - thành viên tổ chức Qaeda bị bắt ở Afghanistan.

Abdullah là một tên điên, có tâm lý biến thái và côn đồ, tội ác tày trời. Nghe nói, hắn ta là cao thủ tra tấn của tổ chức Qaeda, rất nhiều binh sỹ nước Mỹ bị bắt đều chịu đủ mọi sự giày vò của hắn ta. Sau khi quân Mỹ bắt được hắn, hy vọng từ miệng hắn ta có thể moi ra danh sách gián điệp được tổ chức Qaeda sắp xếp ở quê hương nước Mỹ. FBI tin chắc Abdullah nắm được tin tức này.

Nhưng đồng thời, các mật vụ biết rất rõ, thành viên tổ chức Qaeda đều là phần tử thù hận nước Mỹ, không có khả năng phối hợp với bọn họ, do đó cách thẩm vấn thông thường đều không sử dụng được.

Vì vậy, họ chọn cách thẩm vấn khác.

Hôm đó, Abdullah bị kéo đến một gian phòng nhỏ, trong phòng có một chiếc bàn, trên bàn có một tờ giấy và một cái bút, hai bên bàn là hai cái ghế.

Abdullah được sắp xếp ngồi trên một chiếc ghế, chẳng mấy chốc một đặc vụ trung niên đẩy cửa bước vào, đi theo là ba thanh niên đang cầm cặp hồ sơ dày.

Cậu thanh niên đặt hồ sơ lên bàn, rồi bước ra khỏi phòng, đặc vụ lại ngồi đối diện Abdullah. Đặc vụ nhìn Abdullah một cái, tùy tiện hỏi Abdullah một câu: "Họ tên?" Abdullah không định hợp tác, đặc vụ tự trả lời: "Abdullah. Tuổi? Hợp tác chút đi, không nói, được thôi, 41 tuổi. Tín ngưỡng Hồi giáo, phái Sunni. Chưa kết hôn, nhưng có ba đứa con gái riêng... Điều này vi phạm giới luật. À, năm 1999 còn từng cưỡng hiếp một cô gái người Anh ở khu vực Dakar..."

Đặc vụ trung niên liên tiếp nói một đống chuyện của Abdullah, không nhiều người biết những việc này, trong đó có rất nhiều việc bản thân Abdullah đều sắp quên cả. Vì vậy, khi đặc vụ đọc ra từng "sự tích huy hoàng" của mình bằng tiếng Arab chuẩn, hắn ta cảm thấy run cầm cập.

Nhìn thấy sự kinh hãi của Abdullah, đặc vụ dừng lại, thẳng người dựa vào thành ghế, ôm cánh tay, chỉ ba thùng hồ sơ trên bàn, nói: "Ở đây đều là tài liệu của anh, từ lúc anh ra đời đến nay, chúng tôi hiểu hết mọi thứ về anh. Cho nên, để chúng tôi nói thẳng nhé. Chúng tôi biết anh đang nắm giữ phương thức liên hệ của những gián điệp nào đó trong tổ chức Qaeda ở Mỹ, thực tế chúng tôi cũng biết những phương thức liên hệ này, nhưng chúng tôi hy vọng nhận được sự khẳng định từ chỗ anh. Vì vậy, anh không cần cho rằng mình đã phản bội tổ chức, bởi vì như tôi nói, chúng tôi đã biết những tin tức này từ lâu. Hành vi này của anh chỉ là hợp tác, không phải trao đổi, chúng tôi sẽ không đưa anh tới Guantánamo. Anh nên biết, ở đó đối với anh mà nói có nghĩa là gì."

Abdullah nghĩ một lát, cầm bút và giấy lên, viết ba địa chỉ bưu điện. FBI cuối cùng kiểm tra thông qua IP, tóm được gián điệp ẩn nấp sâu nhất trong tổ chức Qaeda ở Mỹ.

Sở dĩ đặc vụ FBI có thể khiến Abdullah khai thực không phải ở chỗ họ đã có bao nhiêu chứng cứ, cũng không nằm ở chỗ họ đã sử dụng sự đe dọa ghê gớm dường nào, mà nằm ở cảm xúc

bi quan, tiêu cực mà họ đã cấy vào Abdullah. Trong tình huống thông thường, khi một người tiếp nhận lượng lớn thông tin bất lợi của bản thân trong thời gian ngắn, mạch suy nghĩ của anh ta sẽ bị ép hình thành một loại quán tính. Loại quán tính này khiến anh ta nhanh chóng đi theo hướng bi quan và tiêu cực trong thời gian ngắn, đối mặt với bờ vực sụp đổ.

Khi một người đứng ở bờ vực sụp đổ, sự phòng bị và chống đối của họ đều sẽ giảm mạnh, người ở trong trạng thái này rất dễ dàng bị người khác nắm giữ tâm lý, đây chính là nguyên lý sau cùng của chiến thuật tấn công cảm xúc tiêu cực có thể phát huy hiệu quả.

Trong cuộc sống, chiến thuật tấn công tâm lý này đã được đông đảo giáo viên nhân dân ứng dụng từ lâu, hồi nhỏ khi chúng ta có điểm yếu nào đều bị giáo viên nắm được, họ thường sẽ nói: "Cậu với ai đó yêu nhau rồi nhỉ, đừng giấu nữa, tôi biết rồi, tự cậu nói đi."

Đa số các tình huống, học sinh bị "lừa" đều sẽ hoang mang lo sợ nói ra hết thảy, để mong xử lý khoan hồng, bởi vì chúng ta đã bị cảm xúc tiêu cực của bản thân làm cho gục ngã.

Chiến thuật tấn công cảm xúc tiêu cực này rất thích hợp sử dụng trong cuộc sống, khi tài liệu chúng ta nắm trong tay không đủ nhưng lại muốn người khác nghe theo sự sắp xếp của chúng ta, có thể sử dụng chiến thuật tấn công cảm xúc tiêu cực.

Đương nhiên, trong quá trình sử dụng chiến thuật tấn công cảm xúc tiêu cực này, cũng cần chú ý hai điểm:

Thứ nhất, chính là bản thân phải có lập trường kiên định, ở thế mạnh. Chỉ có thỏa mãn được điểm này, chúng ta mới có thể khiến người khác cảm thấy mình nắm phần thắng, cảm thấy họ không có chút cơ hội chiến thắng. Vì thế, bất kể không có sức mạnh như nào, khi vận dụng kỹ xảo này, cũng nhất định phải thể hiện cực kỳ tự tin.

Thứ hai, chính là coi trọng việc bồi dưỡng ra cảm xúc bi quan của người khác, khiến họ cảm thấy tất cả đều phát triển theo hướng tệ nhất. Khi vận dụng điểm này, nhớ là không thể trực tiếp tuyên bố hoàn cảnh của đối phương đáng lo nhường nào, đôi khi vài ám thị đơn giản, hoặc sử dụng ngôn ngữ bộc lộ tình cảnh bi thảm họ có thể gặp phải trong tương lai, đủ khiến đối phương rơi vào cảm xúc sụp đổ.

Hướng dẫn đàm phán:
Để người khác cũng tham dự, khiến họ không thể phản đối

Khi bạn đang ở bên "bị thao túng", nhất định đừng giảng giải đạo lý để thể hiện mình có đủ lý do chính đáng cho việc mình yếu thế, làm như vậy phần lớn sẽ không có kết quả tốt. Học tập một chút cách hướng dẫn đàm phán, bạn sẽ tìm được cách giải quyết tốt hơn.

Tôi có một người bạn thân, cha của cô ấy là một ông lão cực kỳ cố chấp. Cố chấp tới mức độ nào hả? Tôi lấy một ví dụ nho nhỏ, mọi người liền có thể hiểu.

Lên trung học, giáo viên yêu cầu thứ hai khi chào cờ mỗi người đều phải mặc đồng phục trường. Thế nhưng cha của người bạn đó vì cảm thấy váy đồng phục trường quá ngắn, nên không cho con gái mặc đến trường. Vì chuyện này, thậm chí ông ấy đích thân đến trường, đồng thời đả kích giáo viên về tai hại của việc váy ngắn có thể để lộ đầu gối.

Đối với người bạn đó, tôi rất thông cảm khi cô phải chịu sự giáo dục bảo thủ như vậy.

Đến năm cô hơn hai mươi tuổi, có yêu một chàng trai. Người bạn trai cô ấy kết giao là một người buôn bán, tính cách an phận, đối với cô ấy rất tốt. Nhưng khi nói tới vấn đề gặp phụ huynh, hai người lại đều buồn bã ra về. Bởi vì người bạn đó của tôi hiểu rất rõ, cha cô ấy tuyệt đối sẽ không đồng ý cho bọn họ kết hôn, trong mắt ông ấy, buôn bán không phải công việc làm ăn ổn định, ông ấy tuyệt đối sẽ không cho phép con gái gả cho một người không có nghề nghiệp "chính đáng".

Biết được nỗi phiền muộn của bạn gái, bạn trai cô đề nghị: "Thử xem, không thử làm sao biết được?"

Người bạn đó của tôi thấp thỏm bất an đưa bạn trai về nhà, cô ấy vốn cho rằng sẽ trải qua một trận cuồng phong bão táp, theo sau là cục diện bạn trai bị đuổi ra ngoài. Song, cha cô ấy và người bạn trai nói chuyện hơn một tiếng đồng hồ trong phòng mới đi ra, mặc dù sắc mặt cha vẫn rất khó coi nhưng không hề phản đối bọn họ qua lại. "Cha em đã nói những gì với anh?" Bạn trai vừa ra khỏi cửa, cô vội vàng hỏi.

"Ngay từ đầu, ông ấy nghe nói anh làm kinh doanh, rất dứt khoát nói sẽ không đồng ý cho chúng ta kết giao. Nhưng anh nói với ông ấy, anh có kế hoạch lâu dài với cuộc đời mình, không hẳn sẽ kém hơn những người có công việc ổn định."

Cô ấy lắc đầu, đây không phải là đáp án, cha không dễ dàng thuyết phục như vậy.

"Sau đó, anh nói với ông một chút về dự định kết hôn và kế hoạch sau khi kết hôn của anh. Ví dụ, khi nói đến vấn đề bảo hiểm, anh nói muốn đổi tên người được lợi sang tên cha em, sau này có con rồi, lại đầu tư một phần bảo hiểm dưới danh nghĩa con. Sau khi nói xong kế hoạch này, anh còn đặc biệt hỏi ông: Bác cảm thấy làm vậy như thế nào? Hoặc bác nói là được, cháu tin bác sẽ suy nghĩ tường tận bảo đảm sau khi kết hôn cho chúng cháu."

"Vậy phản ứng của ông ấy?" Cô sốt ruột hỏi.

"Ông ấy gật đầu, nói được. Quá trình sau đấy cơ bản đều như thế này."

Hóa ra là vậy, cô thở phào một hơi, tảng đá lớn trong lòng đã được buông xuống. Chỉ cần cha gật đầu, như vậy có nghĩa giữa họ đã được cha tán thành.

Nhìn chung kỹ xảo của người con rể mẫu mực thuyết phục cha vợ không nằm ngoài một điểm duy nhất, đó chính là khi anh ta nói ra mỗi một dự định của mình đều phải thành tâm thật ý hỏi ý kiến của cha vợ. Như vậy, sự việc "kết hôn" và "sống với nhau" giữa họ, cũng sẽ có sự tham dự của cha vợ, hơn nữa trở thành người quyết định, cuối cùng cho dù ông ấy có lòng muốn phản đối, trong tiềm thức bản thân cũng không đáp ứng.

Đây chính là bí quyết thao túng ngược. Khi một việc liên quan đến lợi ích của hai người, mà một người trong đó đơn phương đưa ra quyết định, bất kể quyết định này là đúng hay sai, đều sẽ khiến người kia bất mãn. Bởi vì quyết định này không hề suy xét đến ý nguyện của họ, mà áp đặt lên đầu họ.

Nếu là cấp trên đối với cấp dưới, tiền bối đối với vãn bối, tình huống như vậy có thể dàn xếp, bởi vì có "uy nghiêm" và "lợi ích". Nhưng nếu như cấp dưới với cấp trên, vãn bối đối với tiền bối thì sao? Muốn xoay chuyển tình thế thì không dễ dàng.

Lúc này, vận dụng thao túng ngược, nói đơn giản chính là biến mệnh lệnh, cảm giác áp đặt thành thương lượng, phối hợp, như vậy, tâm lý chống đối của bên được khuyên nhủ cũng sẽ giảm xuống mức thấp nhất. Hơn nữa, bên được khuyên quyết định, điều này chắc chắn là một loại tin cậy toàn tâm toàn ý. Khi một người được tin cậy, lòng tự tôn và cảm giác cái tôi tồn tại sẽ tăng lên, tâm trạng cũng sẽ trở nên vô cùng thoải mái, lúc này, khiến họ chấp nhận đáp án người khác định ra, tính khả năng cũng lớn hơn rất nhiều. Kỹ xảo này cực kỳ có hiệu quả khi thuyết phục người cố chấp và thích giảng đạo lý. Đương nhiên, trong rất nhiều trường hợp, chúng ta đều có thể sử dụng đến kỹ xảo hướng dẫn đàm phán.

Nếu trong công việc khi một việc cần được sự khẳng định của đồng nghiệp hoặc cấp trên, đừng ngại đưa ra vấn đề liên quan, sau đó đưa ra kiến nghị của mình, cuối cùng thêm một câu: "Ngài cảm thấy làm như vậy có được không?"

Nếu người vợ muốn thuyết phục chồng mình, có thể nói trước kiến giải của mình, sau đó trưng cầu ý kiến của chồng, nói một vài lời như "anh là chủ gia đình, em đều nghe theo anh", hoặc "trong nhà, anh đưa ra quyết định", thường có thể nhận được đáp án như thế này "Ý kiến của em không tồi, cứ làm theo lời em nói đi." Nếu là trẻ nhỏ, muốn nhận được chút tiền tiêu vặt từ cha mẹ "bủn xỉn", đừng ngại miêu tả một lượt cách dùng tiền tiêu vặt, sau đó nói với cha mẹ "Con rất muốn đi, nhưng vẫn tôn trọng ý kiến của cha mẹ hơn." Như vậy, cha mẹ vui vẻ thường sẽ thoải mái rút tiền.

Ý thức đồng lõa:
Tìm được lập trường chung, có thể dễ dàng lôi kéo đối thủ

Muốn thuyết phục một người có thể làm việc cho mình có lẽ không hề khó, nhưng nếu người đó là kẻ địch? Rất nhiều người sẽ không biết làm thế nào trong tình huống này. Thực ra, thuyết phục kẻ địch cũng có chiến lược tâm lý đặc biệt, đó chính là ý thức đồng lõa.

Chắc phần lớn mọi người đều không xa lạ với hai cái tên Oda Nobunaga và Tokugawa Ieyasu. Hai người này trong lịch sử Nhật Bản đều được coi là nhân vật trí dũng kiệt xuất. Oda Nobunaga thời niên thiếu đã thể hiện đặc điểm ngỗ nghịch, bướng bỉnh, thậm chí trong tang lễ của cha mình còn ném hương trên bàn thờ của ông ấy. Còn Tokugawa Ieyasu cũng không thể chịu thiệt với người khác, ông ta từng nói với người hầu, điều quan trọng nhất trong cuộc đời con người chính là "nhìn lên trên", hơn nữa, còn phải lũng đoạn quyền sản xuất tiền xu của Nhật Bản khi ấy.

Hai người như vậy, tiếp giáp lãnh thổ, theo lý mà nói, Nhật Bản khi ấy mọi người thi nhau xưng hùng xưng bá, nên đề phòng lẫn nhau, tấn công lẫn nhau mới đúng. Nhưng Oda Nobunaga lại dựa vào ba tấc lưỡi, thành công thuyết phục Tokugawa Ieyasu liên minh với mình, cùng chống lại kẻ địch khác.

Điểm này, trong tư liệu lịch sử có nhiều bản ghi chép khác nhau, nhưng về cơ bản thì vẫn giống nhau.

Truyền nhau kể lại, Oda Nobunaga đi tìm Tokugawa Ieyasu, sau khi phân tích với tình hình của bọn họ, liền chuyển chủ đề:

"Bây giờ điện hạ vừa giải phóng từ gia tộc Imagawa, chắc cũng muốn làm nên sự nghiệp lớn. Tôi cách ngài không xa, lại không đủ mạnh, đương nhiên là mục tiêu đầu tiên. Nhưng không biết bệ hạ có từng nghĩ qua, ngài có lẽ có thể tiêu diệt tôi, nhưng nhất định sẽ mất rất nhiều công sức, phía sau ngài, gia tộc Saitou cũng đang nhìn chằm chằm như hổ đói. Hơn nữa, bệ hạ cũng dựa vào sự nỗ lực của tôi, đã giết được Yoshimoto trong trận Okehazama mới có thể phục hồi sự tự do. Tôi và ngài quen nhau từ nhỏ, hiểu tận gốc rễ của nhau, chi bằng kết hợp thành đồng minh, liên kết với nhau thống nhất thiên hạ." Nghe nói, trước khi Oda Nobunaga tìm Tokugawa Ieyasu, Tokugawa vốn có suy nghĩ thôn tính lãnh thổ của ông ta, nhưng suy nghĩ đến thực lực nước mình còn yếu, Oda Nobunaga nói có lý, vì vậy vui vẻ đồng ý làm đồng minh với ông ấy.

Hai người kết hợp với nhau, ngày càng lớn mạnh, loại đồng minh này vẫn kéo dài tới khi Oda Nobunaga qua đời, vì vậy Tokugawa Ieyasu cũng thành lập Mạc phủ Edo lớn mạnh.

Người khó bị thuyết phục nhất trên thế giới là ai?

Là kẻ địch.

Lùi một bước mà nói cũng chính là người có mục tiêu tranh đấu, tồn tại sự cảnh giác vô cùng mãnh liệt với bản thân.

Khi một người căn bản không có khả năng xóa bỏ sự cảnh giác với bạn, vậy thì nói đến tín nhiệm chẳng qua là nói suông. Chỉ cần không ngu ngốc, con người sẽ không phạm phải sai lầm dẫn rắn cắn gà nhà. Phải như thế nào mới có thể thuyết phục người ôm hận thù và thành kiến với mình?

Điều này không phải không có cách, nói đến điểm then chốt, thực ra rất đơn giản, đó chính là tìm được lợi ích chung giữa bạn và đối thù đều cùng theo đuổi, nêu rõ ưu điểm mà "liên thủ chặt chẽ" có thể đạt được, như vậy, ý thức chống đối và cạnh tranh của đối thủ sẽ vô hình trung chuyển hóa thành ý thức hợp tác, vì chịu sự kiểm soát của bạn.

Loại ý thức này trong tâm lý học gọi là "ý thức đồng lõa".

Có một bộ phim điện ảnh rất nổi tiếng, kể về một người vợ cộng tác với kẻ thứ ba, mưu đồ chiếm đoạt toàn bộ tài sản của người chồng đang làm tổng giám đốc công ty.

Khi phát hiện chồng mình có "tiểu tam", giống như những người vợ bình thường, vợ anh ta cực kỳ tức giận. Thế nhưng, rất nhanh cô ấy liền suy nghĩ đến đứa con gái mới học tiểu học, còn có cơ nghiệp mà mình và người chồng cực khổ gây dựng nên. Nếu nói ly hôn lúc này, vậy thì người khổ là mình và con gái, lợi cho kẻ thứ ba kia.

Để bảo vệ gia đình, cô ấy đã tìm thám tử theo dõi chồng, đồng thời lén xem điện thoại của chồng, hẹn người phụ nữ kia, quyết định nói chuyện với cô ta.

Lần nói chuyện này đầy mùi thuốc súng. Song, sau đó sự việc lại xảy ra tình huống mới, thám tử được người vợ thuê theo dõi chồng phát hiện anh ta không chỉ có một người thứ ba, đến người thứ tư, người thứ năm, người thứ sau... đều đủ cả.

Người vợ biết được tin này, lòng nguội lạnh, cô ấy quyết tâm báo thú người chồng bội bạc. Nhưng ly hôn không phải cách làm khiến cô ấy vừa lòng thỏa ý, cho dù mắc sai lầm lạc lối trong hôn nhân, cũng sẽ chỉ mất phần lớn tài sản, mà không thể giống như những thứ người vợ mong đợi, khiến kẻ phản bội kia không được gì, bị ném ra khỏi nhà.

Lúc này, cô ấy đã nghĩ đến người thứ ba kia.

Quá trình của cuộc trò chuyện gặp mặt lần thứ hai diễn ra rất vui vẻ. "Tiểu tam" cũng không hề biết anh ta bên ngoài có nhiều đàn bà như vậy, bị giấu giếm không biết gì, nay đã nhìn rõ diện mạo gã đàn ông đó căn bản sẽ không lấy mình, đồng ý giúp người vợ cùng tìm ra tội của gã đàn ông đó.

Trên tòa án, "tiểu tam" ra làm nhân chứng cho người vợ, kiên trì nói người đàn ông đó hoàn toàn không hề nói cho cô ta biết sự thật đã kết hôn, bản thân đã phá thai nhiều lần vì anh ta, còn đưa anh ta về nhà gặp cha mẹ, thương lượng thủ tục kết hôn. Cứ như vậy, gã đàn ông đó bị tình nghi lừa đảo xấu xa.

Kết quả của cuộc kiện cáo này giống như người vợ dự liệu, người chồng "ra đi trắng tay", con cái và tài sản đều thuộc về cô ấy, còn "tiểu tam" đó cũng có được thù lao khiến bản thân mãn nguyện.

Vì vậy, lập trường khác nhau không có nghĩa không thể hợp tác, chỉ vì bạn không dùng đúng phương pháp, tìm đúng chiến lược mà thôi.

Khi sử dụng ý thức đồng lõa, có hai yếu tố cực kỳ quan trọng.

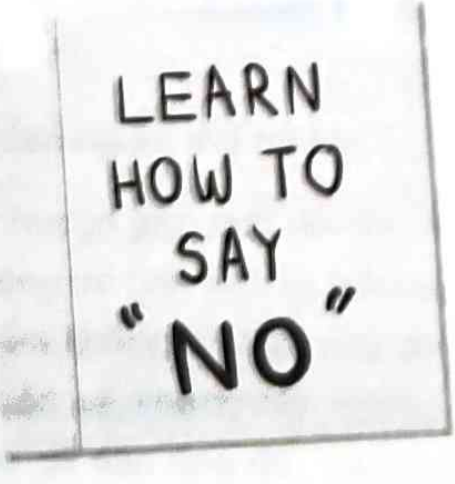
Thứ nhất, chính là tìm được điểm lợi ích chung, lực không đủ hoặc phương hướng không đúng đều không thể khiến đối phương hình thành ý thức đồng lõa.

Thứ hai, chính là trong quá trình thuyết phục, nhất định đừng nói "anh", mà nói "chúng ta", hoặc "chúng mình". Khi trong tai không ngừng xuất hiện từ ngữ như vậy, cho dù là đối thủ, cũng sẽ vô hình trung bị kích thích ý thức tập thể, bởi thế sẽ không quá bài xích cuộc trò chuyện tiếp theo.

Chương 16

CHIẾN LƯỢC ĐỌC SUY NGHĨ KHÉO LÉO TỪ CHỐI

Trong một xã hội coi trọng tình người, một lần từ chối không thỏa đáng luôn khiến đối phương khó chịu trong lòng, mất đi một người bạn tốt, hoặc một cơ hội tốt. Thực ra, khi từ chối người khác, có mấy bí quyết nhỏ có thể giảm thiểu tối đa mức độ oán giận của đối phương.



Từ chối người khác bằng lý do khách quan mà không phải viện cớ chủ quan

Khi từ chối người khác, nhất định phải nhớ, cố gắng hết sức sử dụng lý do khách quan, điều này sẽ khiến người khác chấp nhận sự từ chối của bạn không một lời oán thán, sẽ không gây ra phiền phức không đáng có.

Tôi có một người bạn gái vừa bị bạn trai đá. Khi tới an ủi cô ấy, tôi cho rằng sẽ nghe thấy lời oán thán và chửi rủa của cô đối với gã đàn ông bội bạc ấy. Nhưng không ngờ, khi tôi chạy đến, chỉ thấy cô ấy nhỏ giọng khóc nức nở, không nghe thấy một câu xấu xa nào liên quan tới gã đàn ông kia.

"Vì sao anh ta muốn chia tay với cậu? Lẽ nào cậu không chút oán giận anh ta à?" Cuối cùng, ngược lại tôi không nhịn được, hỏi vấn đề như vậy.

"Oán hận có tác dụng gì chứ?" Cô ấy ngước đôi mắt đỏ hoe lên, "Anh ấy không phải không yêu tớ, nhưng do áp lực gia đình mới chia tay với tớ. Cậu biết đấy, nhà anh ấy rất giàu có, cha mẹ anh ấy luôn không thích tớ, lần này càng uy hiếp anh ấy, nếu không chia tay với tớ, thì đoạn tuyệt quan hệ với anh ấy. Đổi lại là tớ, e rằng cũng sẽ lựa chọn như vậy, suy cho cùng là cha mẹ có quan hệ huyết thống."

Đây thực sự là một gã đàn ông giảo hoạt! Nghe được lời như vậy, tôi bất giác cảm thấy bi ai cho cô bạn này. Chỉ vài hôm trước tôi từng nhìn thấy gã đàn ông đó anh anh em em với một cô gái xinh đẹp, bộ dạng rất thân mật, huống chi, anh ta và bạn tôi căn bản vẫn chưa từng đề cập đến vấn đề kết hôn, hơn nữa đã bên nhau lâu như vậy, cha mẹ anh ta sao có thể đột nhiên can dự chứ?

Anh ta rõ ràng là đã tìm thấy niềm vui mới, sau đó lợi dụng tâm lý tự ti của cô ấy, tìm lý do đường đường chính chính đá cô bạn gái cũ.

Tôi coi thường gã đàn ông đó, đồng thời không thể không cảm thấy có chút khâm phục sự khôn ngoan của anh ta. Người bạn gái này của tôi tuy tự ti nhưng tuyệt đối không phải một người yếu đuối, nếu người đàn ông đó khi chia tay không nói lý do này, mà là "Anh không thích em nữa" hoặc "Giữa chúng ta đã không còn cảm giác", cô ấy nhất định sẽ không chịu để yên, mà dây dưa đến cùng, do vậy phát hiện anh ta ngoại tình, sẽ náo loạn với anh ta đến khi mặt xám mày tro.

Anh ta đã sử dụng một kỹ xảo của tâm lý học, chính là khi từ chối người khác, lý do đưa ra nhất định là lý do khách quan, mà không phải cảm giác chủ quan.

Thế nào là lý do khách quan? Đó là sự việc sẽ không thay đổi vì cảm xúc chủ quan của người nói, sự việc như vậy do có tính bất biến, hơn nữa rõ ràng đang tồn tại, vì vậy càng dễ khiến người khác chấp nhận, đồng thời tin tưởng và nghe theo.

Còn lý do được thành lập trên cảm giác chủ quan, sẽ khiến người khác cảm thấy áp đặt suy nghĩ của người khác lên bản thân, huống hồ, cảm giác chủ quan vốn chưa chắc đã chính xác, điều này cũng cho người khác cơ hội nghi ngờ và thêm phản bác.

Tiểu Lam vừa vào làm việc ở một khách sạn đã phạm phải sai lầm này.

Nhân viên lễ tân làm trong khách sạn sợ nhất là gặp phải khách hàng say xỉn. Những khách hàng này sẽ tranh cãi ầm ĩ, không phân rõ phải trái, còn có thể nôn bừa bãi trong phòng, gây thêm rất nhiều khó khăn cho công việc của nhân viên quét dọn.

Vì vậy, thông thường gặp khách đã uống rượu, khách sạn sẽ chặn ngay ngoài cửa.

Một hôm, đến lượt Tiểu Lâm trực ban, gặp đúng con ma men.

"Thuê... thuê một phòng". Con ma men lảo đảo bước vào, dựa vào quầy lễ tân, mùi rượu xộc lên.

"Ở chỗ chúng tôi xin từ chối người say rượu vào ở." Tiểu Lâm vốn ghét rượu, lại ngửi thấy mùi khó chịu đó, bất giác che mũi nghiêng mặt.

"Sao nào? Sợ lão tử không... không có tiền à?" Tên sâu rượu giận tím mặt, vỗ bàn lấy ví tiền ra, móc ra mấy đồng vứt vào mặt Tiểu Lâm.

"Anh..." Tiểu Lâm tức đến nỗi biến sắc, suýt bật khóc.

"Mở khách sạn để làm gì hả? Không phải để cho người khác ở à? Thái độ phục vụ này của cô, cẩn thận tôi tìm chủ các người khiếu nại cô!" Con ma men gào thét, dây dưa mãi.

Tiếng ầm ĩ khiến giám đốc bộ phận phòng ra mặt. Thấy rõ tình huống phát sinh trước mặt, trong lòng cô ấy đã có chủ trương.

Giám đốc rót một cốc nước cho tên ma men đó, trước tiên vỗ về cảm xúc của anh ta, tiếp đó cầm bảng đăng ký phòng, nói: "Cô ấy mới tới, ngài đừng chấp nhặt với cô ấy, bây giờ tôi sẽ sắp xếp phòng cho ngài... Ôi chao, thật sự ngại quá, cô ấy vừa rồi có thể không nói rõ với ngài, hôm nay đã kín hết các phòng rồi".

"Kín rồi?" Tên sâu rượu đó có chút nghi ngờ.

"Đúng thế, không tin ngài xem." Giám đốc lật bảng đăng ký đến trang hôm chủ nhật, lắc lư trước mặt tên sâu rượu.

"Nếu đã đầy, thì không còn cách nào, tôi tới chỗ khác là được." Người uống đến mức say mèm đương nhiên sẽ không chú ý đến chuyện nhỏ ngày chủ nhật, liếc qua một cái, anh ta lảo đảo đi ra.

Đây chính là sự khác biệt giữa thuyết phục một người bằng lý do khách quan và viện cớ chủ quan. Người uống rượu không phân biệt phải trái nhất, nhưng chỉ cần không phải thiếu kinh nghiệm sống, đều sẽ tán thành với lý do khách quan; còn lý do chủ quan lại dễ dẫn tới trận sóng to gió lớn ngay trong giây phút đầu tiên.

Vì vậy, khi muốn từ chối người khác, tốt nhất là sử dụng một vài lý do có lý, có thời gian, không gian hoặc nhân tố họ không thể cãi lại, như vậy mới không gặp phải sự phản cảm của đối phương.

Cáo mượn oai hùm:
Mượn uy thế "cao nhân" khéo léo từ chối

Uy thế của nhân vật lớn thực ra là một loại tồn tại chủ quan chứ không phải khách quan, nó tồn tại vững chắc trong lòng mỗi chúng ta. Do đó khi chúng ta sử dụng uy thế từ chối người khác, luôn có thể thành công cân bằng mối quan hệ giữa các phương diện, mà không đến nỗi lo lắng tạo ấn tượng xấu cho bất kỳ ai.

Khi người khác đưa ra yêu cầu với chúng ta, nhất định họ đã mang theo sự mong đợi ở mức độ nhất định, mong đợi chúng ta có thể đáp ứng yêu cầu của họ, còn từ chối yêu cầu của họ lại là hành vi khiến loại mong đợi này tan vỡ. Vì vậy, từ chối người khác rất có khả năng khiến đối phương nảy sinh cảm xúc tiêu cực với chúng ta như thất vọng, oán giận.

Vậy thì có lại phương thức có thể thay thế cho cảm xúc tiêu cực này không? Đương nhiên có, đó chính là sử dụng uy thế của "cao nhân" để từ chối đối phương.

Trương Lỗi là một sinh viên đại học đang học ở tỉnh khác, cậu ấy đã tham gia vào đội tình nguyện của trường, kỳ nghỉ cậu phải làm công việc tình nguyện một khoảng thời gian ở thành phố nơi cậu ấy học đại học, vì vậy thời gian quay về với cha mẹ chỉ có nửa tháng.

Ở thành phố quê hương, Trương Lỗi còn có một vài người bạn chơi từ nhỏ đến lớn. Những người bạn này hôm nay có mấy người gọi cậu ra ngoài chơi, ngày mai lại có mấy người gọi cậu, còn có không ít cuộc tụ họp gia đình phải tham gia. Cậu thường tham gia gặp mặt bạn cấp ba vào buổi sáng, buổi chiều phải tới tham gia tiệc sinh nhật của vị trưởng bối nào đó trong nhà, bận chết đi

được. Bản thân cậu đã thường xuyên than thở: "Người khác kỳ nghỉ đều nghỉ ngơi, chỉ có mình, nghỉ còn mệt hơn cả đi học."

Cha mẹ cậu thấy con trai vất vả như vậy, đương nhiên không nhẫn tâm. Do vậy tìm cậu tâm sự: "Tiểu Lỗi à, mỗi lần con về nhà chỉ mười mấy ngày, ngày nào cũng ra ngoài như vậy, mệt biết bao. Con xem con cái nhà người ta kỳ nghỉ đều béo lên, chỉ có con thì gầy đi. Hơn nữa, một năm chỉ về nhà hai lần, ít nhiều cũng phải ở cùng cha với mẹ chứ."

Trương Lỗi phiền não nói: "Con cũng muốn chứ. Nhưng rốt cuộc là bạn bè ngày trước, mọi người tụ tập, nếu con không đi, rõ là quá quái gở, hơn nữa như vậy cũng đắc tội người ta."

Người cha bỗng nảy ra một ý tưởng: "Như thế này đi, lần sau nếu còn có bạn học tìm con. Mà con không phải hoàn toàn muốn đi thì nói gia đình có việc, chúng ta không cho con ra ngoài, chẳng phải mọi việc suôn sẻ à." Trương Lỗi nghĩ một chút, cảm thấy đây là cách hay.

Hôm sau, bạn học tiểu học của Trương Lỗi tổ chức cuộc gặp mặt, gọi điện bảo Trương Lỗi tham gia. Trương Lỗi nói: "Ngại quá, gần đây trong nhà đang quét sơn tường, cha mẹ cần tôi giúp, vì vậy không thể đi được."

Đối phương vừa nghe xong, cảm thấy đã là sinh viên đại học, giúp gia đình cũng là việc nên làm, vì vậy gật đầu, cũng không so đo gì.

Sau này, Trương Lỗi lại dùng lý do tương tự từ chối mấy cuộc mời mọc, đối phương rất bình tĩnh tiếp nhận.

Khi Trương Lỗi dùng danh nghĩa của mình từ chối bạn bè, sự việc sẽ trở nên khó mở lời. Còn khi cậu ấy dùng danh nghĩa bố mẹ từ chối, như vậy tất cả mọi thứ liền hợp lẽ.

Nguyên nhân chiến lược từ chối này có hiệu quả là vì sự từ chối của bạn trở thành hành vi "thay mặt" chứ không phải hành

vi của bản thân bạn. Do đó, cho dù đối phương muốn oán giận, cũng sẽ ném sự oán giận này sang người từ chối "thay" bạn.

Tôn Hạo là trưởng phòng vật tư của một doanh nghiệp nhà nước lớn nào đó, anh chăm chỉ, có trách nhiệm, trẻ tuổi đầy triển vọng, rất được cấp cao yêu thích và tín nhiệm.

Vương Bằng là bạn học trung học của anh, hai người đều là thành viên đội bóng rổ hồi học cấp ba, nhưng ngoài điều này ra thì không qua lại nhiều. Sau khi tốt nghiệp cấp ba, cũng không liên lạc với nhau.

Một hôm, đột nhiên Tôn Hạo nhận được cuộc gọi của Vương Bằng, sau một cuộc hàn huyên, Vương Bằng đã nói về tình huống của mình. Hiện tại cậu ấy làm kinh doanh cho một doanh nghiệp điện tử, nghe nói công ty của Tôn Hạo chuẩn bị đặt mua ba trăm bộ máy tính bàn, vì vậy đã tìm tới Tôn Hạo, hy vọng có thể "đi cửa sau".

Tôn Hạo thản nhiên gật đầu, đồng ý cố gắng vì Vương Bằng.

Song anh âm thầm, lén điều tra công ty của Vương Bằng, có được rất nhiều kết luận tiêu cực: Mặc dù bán rẻ nhưng chất lượng cực kém, hệ thống thao tác sử dụng bản lậu, tiếng ồn lớn, có mối đe dọa về an toàn...

Cách nghĩ của Tôn Hạo vốn chỉ muốn so sánh sản phẩm của Vương Bằng với các sản phẩm cùng loại, không kém nhau nhiều thì anh có thể giúp Tôn Hạo. Nhưng bây giờ kết quả điều tra là thương hiệu này không phải chỉ tệ có một chút, quả thực là khó có thể báo cáo kết quả nhiệm vụ. Vì thế cho dù không vì lợi ích công ty, để chén cơm của mình không bị hất đổ, anh cũng chỉ có thể từ chối Vương Bằng.

Nhưng làm thế nào mở miệng đây? Tôn Hạo thấy khó khăn: Tuy hai người bình thường không liên lạc nhưng cuộc gặp gỡ hàng năm rốt cuộc sẽ phải gặp một lần, nếu quá không nể nang, một là lúng túng, hai là rất có khả năng gây ảnh hưởng không tốt với danh tiếng của mình trong lòng các bạn học cũ.

Vì vậy anh nghĩ một lát, gọi điện cho Vương Bằng: "Alo, Vương Bằng à, là tôi đây, chuyện của cậu hôm đó tôi đã nói với lãnh đạo chúng tôi rồi."

Vương Bằng khó che giấu nổi hưng phấn: "Cảm ơn cậu! Bạn học cũ à. Thế nào? Ý lãnh đạo các cậu như thế nào?"

Tôn Hạo: "Đừng nhắc nữa! Vị lãnh đạo đó của tôi, đã giao đơn đặt hàng này cho họ hàng nhà ông ấy từ lâu rồi."

Vương Bằng: "Hả? Điều này cũng quá... còn có cơ hội cứu vãn không?"

Tôn Hạo: "Ôi, tôi cũng xin người ta rất nhiều lần nhưng lãnh đạo chúng tôi không chịu buông ra. Lần này khả năng không giúp được cậu rồi, bạn học cũ à, thực sự ngại quá."

Vương Bằng: "Ôi, đừng nói như vậy, việc này vốn là tôi làm phiền cậu, hơn nữa cậu cũng cố gắng hết sức rồi. Mấy ngay nay đợi có thời gian rảnh thì ra ngoài gặp mặt nhé, gọi cả những người khác trong đội bóng rổ nữa."

Tôn Hạo: "Được."

Không khó nhìn ra, sử dụng nhân vật cấp cao như lãnh đạo, trưởng bối để từ chối người khác, không những sẽ không khiến đối phương oán giận bạn, ngược lại sẽ cho rằng bạn đang giúp họ.

Phải biết trong tiềm thức của con người, cái gọi là "nhân vật lãnh đạo", "cao nhân" thường đầy kính nể. Cho dù không hiểu biết về nhân vật cụ thể, phần lớn mọi người cũng sẽ cho rằng những người này nhất định có quyền uy, rất khó thuyết phục. Vì vậy, khi bạn lấy họ ra làm cái cớ từ chối đối phương, thực ra đối phương sẽ không nảy sinh tâm tư tiêu cực đối với bạn, với lãnh đạo của bạn.

Đương nhiên, chiêu này rất hiệu nghiệm, nhưng khi bạn đưa "cao nhân" ra, lý do lựa chọn nhất định phải thận trọng.

Đầu tiên, không thể qua loa. Khi Trương Lỗi từ chối lời mời của bạn học, nếu nói "Cha mẹ tôi không cho tôi ra ngoài", sau đó không đưa ra bất kỳ lời giải thích nào, ai cũng đều có thể nhìn ra cậu ấy đang qua quýt.

Thứ hai, lý do này phải hợp tình hợp lý, đủ khiến người khác tin tưởng. Giúp cha mẹ sơn nhà, lãnh đạo chăm sóc việc làm ăn của người thân, những điều này đều hợp logic và hợp tình hợp lý.

Cuối cùng lựa chọn lý do từ chối đừng chạm vào vết thương của đối phương. Ví dụ, khi Tôn Hạo từ chối Vương Bằng, cho dù lấy lãnh đạo ra làm bia đỡ đạn, cũng tuyệt đối không thể nói những lời như thế này: "Ngại quá, lãnh đạo chúng tôi nói sản phẩm của cậu quá tệ, vì vậy chúng tôi không cần suy nghĩ." Bằng không không chỉ khiến người khác cảm thấy bạn đã không nhiệt tình giúp đỡ, còn bỏ đá xuống giếng.

Sử dụng phương pháp phân chia, từ chối phần không thể tiếp nhận

Nếu đưa ra yêu cầu "hét giá trên trời", vậy thì chúng ta liền "trả giá mặt đất". Đây là một loại chơi cờ, lại là một loại hợp tác: Tìm thấy con đường vừa có thể khiến đối phương và bản thân tiếp nhận. Do đó đòi hỏi bạn thận trọng tìm được điểm phân chia thỏa đáng nhất, bày tỏ bằng cách có thành ý nhất, vậy thì vạn sự đều tốt.

Khi người khác đưa ra yêu cầu quá đáng với chúng ta, làm thế nào từ chối là một vấn đề rất khó. Nhưng thà tìm con đường khác còn hơn vắt óc suy nghĩ cách từ chối. Trước khi từ chối yêu cầu của người khác, chúng ta có thể suy nghĩ một chút, yêu cầu của đối phương có thực sự hoàn toàn không thể chấp nhận không?

Ví dụ, em của chúng ta muốn xin tiền tiêu vặt, mà mở miệng đã đòi một trăm đồng, bạn ắt cảm thấy quá nhiều, nhưng đổi lại trẻ nhỏ chỉ xin năm đồng, chắc chắn mình sẽ vui vẻ để cho.

Đạo lý chỉ đơn giản như vậy. Bên trong mỗi một điều kiện bạn từ chối dường như đều có một vài phần có thể chấp nhận. Do đó, khi chúng ta từ chối, có thể không từ chối hoàn toàn, mà chia tách yêu cầu của đối phương, từ chối phần chúng ta không thể chấp nhận, nếu có chỗ có thể chấp nhận, chúng ta có thể đồng ý.

Quách Hướng tổng giám đốc của Công ty sản xuất quà tặng điện tử, khách hàng của cậu phần lớn đều là người bán sỉ hàng hóa nhỏ ở các khu vực. Một hôm cậu ấy đang kiểm tra sổ sách ở văn phòng, một vị khách hàng lớn của khu vực Hoa Trung gọi cho cậu một cuộc điện thoại.

Sau khi nhận điện thoại, đối phương không hề khách sáo liền nói: "Tổng giám đốc Quách, tôi là giám đốc Cao của Công ty

xxx. Trong 1.000 kiện bút highlight Giáng sinh anh từng giao lô trước, ít nhất có ba phần không hợp tiêu chuẩn."

Trong lòng Quách Hướng vang tiếng lộp bộp: "kiện" là đơn vị hàng sỉ, một kiện là sản phẩm sản xuất theo lô của một dây chuyền sản xuất. Số lượng được quyết định bởi thế tích sản phẩm. Bút highlight Giáng sinh, một kiện có 1.200 cái, 1.000 kiện là 1.200.000 cái. Loại bút này tuy nhỏ nhưng nguyên liệu cầu kỳ, chế tác tinh xảo, hàm lượng kỹ thuật khoa học cao, do đó giá thành không hề thấp, nếu đối phương yêu cầu trả lại cả lô, cuối năm chỉ có thể dùng lợi nhuận của sản phẩm khác mang lại để bù vào chỗ trống.

Vừa tính toán, anh vừa hỏi lại: "Đều do những vấn đề gì vậy?"

Giám đốc Cao: "Bảng điện yếu có mấy dây diện không hàn chắc, vì vậy hiệu quả ánh đèn sáng tối trên giá chữ thập hoàn toàn không nhìn ra, chức năng thu âm cũng có vấn đề. Tôi đề nghị trả lại toàn bộ."

Bây giờ đã là tháng 12 rồi, thời gian bán chạy bút Giáng sinh này sắp đến, nếu lúc này giám đốc Cao yêu cầu trả lại toàn bộ, vậy thì hoàn toàn không kịp xử lý 1.000 kiện hàng. Nhưng nếu từ chối, lại quá đắc tội người ta, suy cho cùng là do phía bên mình sai trước, làm không tốt sẽ tổn thất kênh bán hàng ổn định của khu vực Hoa Trung. Như vậy rất bất lợi đối với sự phát triển lâu dài của doanh nghiệp.

Do đó, Quách Hướng thong thả nói: "Trả lại toàn bộ đơn hàng, vấn đề này quá lớn, rốt cuộc chỉ là 1/3 số hàng có vấn đề, còn lại đều phù hợp yêu cầu hợp đồng. Như thế này đi, giám đốc Cao, chúng ta có thể tạm thời tiến hành trả lại 1/3 đơn hàng. Sau đó chúng ta sẽ tranh thủ thời gian sửa chữa lô sản phẩm bị trả. Nếu trước ngày 15 tháng này, có thể sửa xong lô hàng, tôi hy vọng ngài có thể tiếp tục ôm hơn 300 kiện với giá cũ."

Giám đốc Cao nghĩ một lát: Bây giờ có thể sản xuất lễ vật này chỉ có công xưởng của Quách Hướng, hơn nữa tương lai thị trường chắc chắn đắt hàng, gần như có bao nhiêu hàng, thị trường đều tiêu thụ hết. Vì vậy cũng đồng ý yêu cầu của Quách Hướng.

Nếu hoàn toàn đồng ý với đề nghị của giám đốc Cao, như vậy Quách Hướng tổn thất nghiêm trọng, nhưng nếu hoàn toàn từ chối, khả năng sẽ tổn thất một kênh tiêu thụ. Lúc này, làm thế nào đây? Rất đơn giản: Trong điều kiện của đối phương, bạn từ chối một phần bạn không thể chấp nhận. Mục tiêu của từ chối là: Một là sẽ không tạo tổn thất to lớn với bạn; hai là đối phương cũng dễ chấp nhận hơn.

Nhưng có những lúc, đề nghị của đối phương đưa ra có vẻ không thể phân tách, song gặp phải tình huống này cũng đừng gấp, chúng ta có thể linh hoạt ứng biến, ví dụ phân tách nó từ thời gian.

Tôn Manh là một nhà văn mạng, cô ấy xuất đạo từ một trang mạng tiểu thuyết ngôn tình nổi tiếng. Ba tháng trước, cô ấy được một trang mạng tiểu thuyết ngôn tình lớn nhất trong nước coi trọng, đồng thời được trả với tiền lương cao.

Ba tháng sau, ông chủ lớn tuổi của Tôn Manh liên hệ với cô, tuyên bố chuẩn bị xuất bản thành sách một tập tiểu thuyết vừa, mà ba bộ truyện vừa của Tôn Manh đều được lựa chọn vào tập tiểu thuyết này. Nhưng xuất bản thành sách và xuất bản sách điện tử có khác biệt rất lớn, vì vậy trang mạng này hy vọng Tôn Manh có thể tiến hành sửa ba bộ tiểu thuyết vừa cho phù hợp với xuất bản sách giấy.

Điều này đã làm khó Tôn Manh. Bây giờ cô ấy đang viết một cuốn tiểu thuyết dài, đồng thời đã bước vào trạng thái thu phí, mỗi ngày cô ấy cần ít nhất hoàn thành cập nhật tám ngàn chữ. Dưới cường độ làm việc này, sửa trong thời gian ngắn tiểu thuyết khác là việc không thể.

Nhưng lại không thể kiên quyết từ chối, bởi vì khi cô vừa vào, ông chủ công ty và biên tập đều rất quan tâm, chăm sóc cô, nếu cô bỏ mặc, là hành vi vong ơn phụ nghĩa.

Nghĩ một lát, cô nói: "Nếu xuất bản thành sách, chu kỳ quá dài, ít nhất phải ba tháng. Tháng này tôi rất bận, ít nhất phải từ tháng sau mới có thể dành thời gian cho việc này. Vì vậy, ông xem có thể đợi tới tháng sau rồi tiến hành sửa không?"

Đối phương nói: "Được thôi, chúng tôi có thể chỉnh sửa tác phẩm của người khác trước, cuối cùng đến cô. Việc lần này quả thực phiền cô rồi."

Rất nhiều lúc, điều kiện của đối phương không hề có điểm nào có thể phân tách, ví dụ sửa tác phẩm của chính mình, phải biết sáng tác văn học là một việc mang tính cá nhân khá mạnh, hai người làm rất dễ lộ ra sơ hở, vì vậy Tôn Manh không thể nói "Tôi chỉ sửa một bản, hai bản kia ông giao cho người khác làm, được không", nhưng từ phương diện khác mà nói, cô ấy có lý do để kéo dài. Bởi vì việc này cũng là yêu cầu mà đối phương đột ngột đưa ra, xét về tình về lý cũng nên cho người ta thời gian hoãn nhất định, do vậy Tôn Manh không thể nói "Gần đây tôi rất bận, ba năm sau sẽ giúp ông sửa nhé", phải biết nói như vậy không phải từ chối phân tách, mà là một loại "từ chối kiểu mỉa mai" còn khiến người khác tổn thương hơn từ chối thẳng.

Nói cách khác, kết quả sau khi bạn phân chia, nhất định phải khiến đối phương cảm thấy bạn muốn đồng ý với họ, nhưng quả thực nằm ngoài khả năng, vì vậy mong nhượng bộ một chút. Như vậy, người ta cảm nhận được sự chân thành của bạn, cũng sẽ không bài xích sự từ chối của bạn.

Do đó, vận dụng cách từ chối phân chia: Thứ nhất phải chú ý là nhất định đừng quá đáng, tránh dẫn tới xung đột không cần thiết; Thứ hai phải chú ý là để người khác cảm nhận được sự chân thành của bạn, như vậy cho dù là từ chối cũng có thể khiến người khác thoải mái chấp nhận.

Từ chối bằng cách chuyển hướng:
Dùng điều kiện khác khiến bản thân đối phương hủy bỏ quyết định

Từ chối bằng cách chuyển hướng sẽ khiến bản thân đối phương cự tuyệt chính mình, khiến đối phương quyết định từ bỏ. Như vậy, đối phương sẽ không oán giận chúng ta nữa, cớ sao không làm?

Trong văn hóa phương Đông truyền thống, dứt khoát từ chối người khác là một việc vô cùng tổn thương tình cảm, thậm chí rất thô lỗ. Vì vậy chúng ta cố gắng khách sáo hết sức từ chối đối phương. Song đôi khi chỉ khách sáo thôi không đủ. Do đó, có cách nào có thể khiến chúng ta vẫn có thể từ chối không làm tổn thương thể diện khi chúng ta đối mặt với loại "từ chối không thể từ chối?"

Lưu Lỵ là một người kinh doanh giải trí có kinh nghiệm lâu năm. Do cách phục vụ trọn gói của cô ấy khéo léo, cho nên sự nghiệp rất thành công, không ít ca sĩ, diễn viên, hoặc người mẫu vừa vào nghề đều hy vọng có thể ở dưới trướng của cô. Bởi vì những nghệ sĩ mới này, phần lớn không hề có bản lĩnh, chỉ có một gương mặt nhìn có vẻ xinh, liền bắt đầu mơ mộng hão huyền thành ngôi sao.

Lưu Lỵ tuy không định phục vụ trọn gói họ, nhưng bản thân cũng băn khoăn: Trong vòng giải trí kỳ quái này, nói không chừng nghệ sĩ hôm nay chỉ là nhân vật nhỏ, ngày mai liền trở thành đại minh tinh. Vì vậy, không thể đắc tội người khác là nguyên tắc nhất định phải tuân thủ.

Một lần, có một kẻ tự cho là "ca sĩ sáng tác" tài hoa đã tìm đến Lưu Lỵ, nói mình từ nhỏ thích âm nhạc, bắt đầu học đàn ghi ta từ năm 11 tuổi, bây giờ đã cấp 9 đàn ghi ta.

Lưu Ly từng tiếp xúc với cả đám tay chơi ghi ta lợi hại, biết người chơi đàn ghi ta thực sự lợi hại hiếm khi mang cấp bậc ra làm bản lĩnh, chỉ liếc qua cô ấy đã nhìn thấu bản chất của ca sĩ sáng tác này. Cô ấy kêu vị ca sĩ này tự gảy đàn, hát, biểu diễn một đoạn, cảm thấy quả thực không có ưu điểm gì, vì vậy, Lưu Ly kiên nhẫn chờ vị ca sĩ này nói xong, bèn đưa ra một câu hỏi mang tính xác nhận: "Cậu là ca sĩ sáng tác đúng không?"

Đối phương sững sờ, lập tức gật đầu: "Đúng thế, tôi tinh thông nhạc Jazz." Lưu Ly nói tiếp: "Được, chúng tôi có thể phục vụ trọn gói cho anh."

Ca sĩ vui mừng phát điên: "Thật không? Yên tâm, tôi nhất định sẽ cố gắng hết sức."

Lưu Ly xua tay: "Nhưng cậu phải qua một cuộc kiểm tra. Mỗi một nghệ sĩ chỗ chúng tôi đều nhất định phải thông qua kiểm tra mới có thể trở thành thành viên dưới trướng công ty. Mà kiểm tra ca sĩ sáng tác chính là nội trong vòng một tuần viết ra hai trăm bài hát thịnh hành. Yêu cầu phong cách thống nhất, âm điệu chính không được trung lặp, mỗi bài đều phải có một đoạn nhạc đệm giống nhau... Tóm lại, một bài có tiêu chuẩn âm nhạc thịnh hành có thể phát hành, cậu chắc cũng biết, chỉ dựa vào tiêu chuẩn này, viết hai trăm bài, nếu viết ra trong vòng một tuần, chúng ta lập tức ký hợp đồng. Tôi bảm đảo trong ba năm cậu sẽ hot khắp nam bắc."

Ca sĩ sáng tác gật đầu tựa như nằm mơ, rời đi. Mà Lưu Ly biết cậu ta không thể trở lại.

Viết hai trăm bài hát trong vòng một tuần không phải là việc không thể, đối với một người thực sự có tố chất âm nhạc nhất định không hề là một việc khó. Mà phục vụ trọn gói nghệ sĩ như vậy, Lưu Ly chắc vẫn rất hứng thú, nhưng vấn đề là anh chàng thanh niên đó không hề có năng lực như vậy, nhưng lại không thể tùy tiện từ chối đối phương, vì vậy Lưu Ly nghĩ đến cách này.

nói một cách đơn giản chính là trước tiên đáp ứng đối phương, sau đó lại đưa ra yêu cầu mà đối phương không thể hoàn thành, khiến đối phương tự biết khó mà lui.

Chúng ta gọi cách từ chối này là từ chối bằng cách chuyển hướng, cũng chính là đối phương đưa ra một vấn đề chúng ta không thể đồng ý nhưng lại không thể từ chối, vậy chúng ta cũng đưa ra vấn đề như vậy, đương nhiên họ không thể hoàn thành, họ đưa ra yêu cầu không phù hợp với bạn, họ cũng chỉ có thể tự lặng lẽ thu hồi.

Đương nhiên, ngoài đưa ra yêu cầu mà đối phương không thể hoàn thành, còn có một cách đưa ra đề nghị, đó chính là đưa ra yêu cầu mà đối phương không muốn hoàn thành.

Tống Mai Mai là một nhân viên chuyên bán sỉ trên mạng của công ty bán ô nổi tiếng, cô ấy phụ trách liên lạc với khách hàng thông qua mạng. Do năng lực giao tiếp tốt, xử sự ôn hòa, Tống Mai Mai đã nói chuyện với rất nhiều khách hàng. Hơn nữa, ô mà cô ấy bán quả thực giá cả phải chăng, cho nên những khách hàng này dần dần cũng luôn mua buôn ở chỗ cô ấy, trở thành khách hàng quen.

Phần lớn khách hàng quen đều rất dễ chịu, chung quy song phương giao dịch không chỉ một hai lần. Nhưng cũng có ngoại lệ tổng giám đốc Lôi là một trường hợp ngoại lệ. Tổng giám đốc Lôi kinh doanh một cửa hàng tạp hóa bán lẻ, do là cá thể, tính cách khá mềm dẻo, ông ta cũng quen mặc cả với khách hàng. Nhưng gần đây lại mang thói quen mặc cả này đến chỗ Tống Mai Mai.

"Mai Mai à, cô xem, tôi đã lấy mấy trăm cái ô chỗ cô, cửa hàng tạp hóa xung quanh có quan hệ khá tốt với tôi, tôi cũng giới thiệu tới chỗ cô lấy hàng, vì vậy cô xem, có thể cho tôi ưu đãi không?"

Tống Mai Mai rất thoải mái đáp lời: "Ngài cứ nói đi!"

Tổng giám đốc Lôi: "Là thế này, có mấy chiếc ô sau khi bị khách hàng cầm đi, có thể do sử dụng không đúng cách, lập tức

hỏng rồi. Nhưng do quy định cửa hàng là có thể trả hàng vô điều kiện trong vòng một tuần, vì vậy trong tay tôi hiện nay có gần hai mươi chiếc như vậy. Tôi biết đây không phải trách nhiệm chất lượng của các cô, nhưng dồn ở chỗ tôi cũng không bán đi được. Do đó, cô xem có thể trả chúng về xưởng không?"

Tống Mai Mai nghĩ một lát, mặc dù yêu cầu của tổng giám đốc Lôi có phần bất nhã, nhưng nói cho cùng đối phương nói năng nhã nhặn, lại là khách hàng cũ, vì vậy suy nghĩ một chút liền thoải mái nói: "Có thể ạ."

Khi tổng giám đốc Lôi vừa vui mừng, Tống Mai Mai lại nói thêm một câu: "Gửi tiền vào thẻ ngân hàng công thương Trung Quốc, mã thẻ là 62220..."

Tổng giám đốc Lôi ngạc nhiên hỏi: "Tiền gì? Không phải đổi miễn phí sao?"

Tống Mai Mai: "Đúng vậy, trả về xưởng, chúng tôi có thể miễn phí ngài vì nể tình qua lại, nhưng phí vận chuyển không thể để chúng tôi gánh chứ."

Tổng giám đốc Lôi nghĩ một lát, Tống Mai Mai nói cũng đúng. Nhưng vấn đề là phí vận chuyện một lần phải gần 200 tệ, giá nhập hàng của hai mươi chiếc ô mới không đến 500, dày vò như vậy quả thực không cần thiết. Vì thế suy nghĩ một chút, liền nói: "Ôi chao, cô nói cũng đúng. Hay là bỏ đi, tôi cũng ngại phiền các cô. Ý tốt của cô, tôi xin nhận."

Thực ra, đôi khi từ chối bằng cách chuyển hướng, không cần chuyển hướng bằng yêu cầu khiến đối phương khó hoàn thành, thì thoảng cũng có thể thử sử dụng yêu cầu mà đối phương không muốn hoàn thành. Bởi vì, cái trước tuy sẽ không khiến đối phương trực tiếp oán giận chúng ta nhưng đưa ra việc họ căn bản không thể hoàn thành, sẽ khiến đối phương nảy sinh cảm giác vô lý. Nếu là người lòng dạ hẹp hòi, rất có khả năng bắt đầu từ đây thù hận chúng ta.

Vì thế, chúng ta có thể đưa ra một điều kiện mà họ không muốn hoàn thành, giống như Tống Mai Mai đề nghị "phụ trách phí vận chuyển", tổng giám đốc Lôi có khả năng thực hiện điều kiện này, nhưng ông ta suy nghĩ từ góc độ lợi ích, cảm thấy "lợi lộc" như vậy chẳng bõ bèn. Do vậy, đã từ bỏ yêu cầu ban đầu của mình.

Cuối cùng, nhất định phải chú ý là yêu cầu đưa ra phải hợp lý. Lưu Ly và Tống Mai Mai đưa ra yêu cầu đều rất vững chắc, sẽ không khiến người khác cho rằng cố ý gây khó dễ. Khi chúng ta sử dụng từ chối bằng cách chuyển hướng để nghị điều kiện ngược lại, cũng phải nhớ, nhất định không thể khiến đối phương cho rằng điều kiện của bạn là gây sự vô lý.

Làm thế nào từ chối yêu cầu vô lý:
Không coi lời của đối phương là thật

Kiểm soát cảm xúc là mấu chốt của việc không coi lời đối phương là thật. Rất nhiều người nghe được yêu cầu quả thực không hợp tình hợp lý khó tránh khỏi cảm thấy đối phương gây sự vô cớ, lập tức đỏ mặt thậm chí ra tay đánh đấm. Sự việc không thành không nói, ngược lại không có phong độ. Trái lại không để mặc cảm xúc, từ chối đối phương bằng thái độ coi thường, mới là con đường đúng đắn.

Trong cuộc sống chúng ta thường sẽ gặp phải kiểu người như thế này: Bậy bạ đưa ra một vài yêu cầu rất khó hoàn thành với bạn, loại yêu cầu này hoặc độ khó khi hoàn thành rất cao, hoặc không hợp tình hợp lý, hoặc thậm chí vi phạm phát luật.

Khi đối mặt với kiểu người này, chúng ta cực kỳ đau khổ. Từ chối quá thẳng thắn, thì tổn thương hòa khí; từ chối không thẳng thắn, lại dễ khiến đối phương mang tâm lý gặp may...

Vậy nên khi đối mặt với kiểu người này, có một cách xử lý rất đơn giản lại hiệu nghiệm: Bất luận họ có đưa ra yêu cầu như thế nào, đều đừng coi lời của họ là thật, khiến hy vọng của họ tan vỡ bằng cách nói đùa.

Thời kỳ Gia Tĩnh nhà Minh, đặc quyền lộng hành, thói xấu khắp nơi. Làm tiền là một thói xấu trong đó. Thế nào gọi là "làm tiền" đây?

Thân thích của quyền quý trong triều sẽ lợi dụng quyền thế trong nhà, tới các nơi "thị sát". Quan viên địa phương ngoài phải đối đãi tốt, còn nhất định phải hối lộ bằng bạc trắng. Đây chính là bản chất của làm tiền.

Khi Hải Thụy làm tri huyện Thuần An, con trai của Hồ Tông Hiến - quan tổng đốc Triết Giang, Phúc Kiến, đã tới các huyện của Triết Giang, Phúc Kiến làm tiền. Một hôm, liền đưa việc làm tiền này đến huyện Thuần An. Đúng ra, đường đường là con trai của quan tổng đốc, tới một huyện thành, đầu tiên phải có tiệc chiêu đãi long trọng ở trạm dịch, sau đó sắp xếp một bữa sơn hào hải vị, rồi ở trong phòng tốt nhất của trạm dịch.

Nhưng bản thân Hải Thủy không chỉ làm quan thanh liêm, hơn nữa trong khu vực mình quản lý cũng tuyệt đối cấm tất cả các hành vi dùng của cải xương máu của nhân dân. Hồ công tử tuy là con nhà quyền quý, nhưng không hề có công lao. Theo luật nhà Minh, trạm dịch không nên miễn phí tiếp đãi y. Khi Hồ công tử đến huyện Thuần An. Phát hiện không hề có tiếc chiêu đãi và sơn hào hải vị, người làm việc ở trạm dịch lại tiếp đón bản thân bằng tiêu chuẩn tiếp đón thường dân. Hồ công tử vô cùng tức giận, ra lệnh thuộc hạ gọi nhân viên phục vụ của trạm dịch đến.

Sau khi Hải Thụy biết tin, vội vàng tới hiện trường nhìn thấy thì vô cùng giận dữ, sai nha dịch cưỡng chế Hồ công tử và thuộc hạ của hắn. Nha dịch không dám, sợ gây họa sát thân, Hải Thụy hứa tất cả mọi hậu quả đều do ông gánh.

Nha dịch nghe lời, lấy hết dũng khí cưỡng chế đám Hồ công tử.

Hồ công tử tức giận, luôn hét lớn: "Ta là con trai của Hồ Tông Hiến, ngươi to gan tày trời..."

Hải Thụy không thèm để ý đến Hồ công tử, ông ra lệnh cho thuộc hạ không thu mà sung công quỹ hết tất cả tài sản mà đám Hồ công tử vơ vét trên đường, sau đó đánh Hồ công tử vài gậy, đuổi đi.

Ông lập tức viết một phong thư cho quan tổng đốc Hồ Tông Hiến, nội dung đại khái là: Có người tự xưng công tử Hồ gia dọc đường ỷ thế ức hiếp dân, Hải Thụy nghĩ, Hồ công anh minh, dưới

gối ắt không thể có con phẩm hạnh không đứng đắn, rõ ràng giả mạo. Để tránh làm bại hoại thanh danh của quan tổng đốc, tôi đã không thu tiền bạc của hắn, đồng thời đã đuổi khỏi huyện thành.

Quan tổng đốc Hồ Tông Hiến - cha của vị Hồ công tử là danh tướng chống Oa khấu, Thích Kế Quang là do một tay ông đề bạt. Để chống Oa khấu Đông Nam, trung ương có thể giao toàn bộ đại quyền quân chính của hai tỉnh Chiết Giang, Phúc Kiến. Hồ Tông Hiến có thể nói là bá vương của địa phương, mà huyện Thuần An của Hải Thụy lại nằm trong vùng Phúc Kiến. Địa vị hai người cách nhau hơn mười cấp, nhưng sau khi Hồ Tông Hiến nhìn thấy thư, chỉ đành cười khổ: Một mặt ông ta xác thực là người hiểu lý lẽ, mặt khác cho dù ông ta muốn báo thù, cũng phải suy nghĩ đến danh tiếng của bản thân và sức ảnh hưởng của Hải Thụy. Vì vậy Hồ Tông Hiến không những không xả giận cho con trai, ngược lại còn dạy dỗ con trai một trận, đồng thời phạt cấm túc hắn ta ba tháng.

Hải Thụy là thanh quan lớn đời Minh, ông ta không phụ lòng bách tính và thiên hạ xã tắc. Mọi người nhớ đến ông phần lớn là phương diện có khí phách, ngay thẳng, tận trung, thậm chí rất nhiều người cho rằng ông là một kẻ bảo thủ, cứng nhắc, thực ra đây là cách hiểu sai lầm vô cùng. Thử nghĩ mà xem, ở đời Minh, một cử nhân có thể trở thành hữu thiêm đô ngự sử[1] kiêm thị lang Lại bộ, tuyệt đối không phải người bảo thủ, cứng nhắc hoặc đầu gốc có thể nhậm chức.

Việc Hải Thụy xử lý Hồ công tử thể hiện rõ ràng trí tuệ cao. Ông thực sự cho rằng Hồ công tử là giả ư? E rằng không thể. Nhưng yêu cầu Hồ công tử đưa ra đối với Hải Thụy quả thật quá đáng, bản thân hoàn toàn không thể làm được. Nhưng nếu chính diện giảng đạo lý với Hồ công tử, dạy dỗ hắn ta đừng làm tiền, thì lại không thể có tác dụng, chi bằng hoàn toàn không coi Hồ công tử là Hồ công tử.

[1] Hữu thiêm đô ngự sử: chức quan thuộc đô sát viện thời Minh.

Trong cuộc sống, chúng ta không thể coi đối phương thành đối phương nhưng có thể học được một vài đạo lý từ cách làm của Hải Thụy, đó chính là không coi yêu cầu vô lý của đối phương là thật. Như vậy, thực ra bạn hoàn toàn không cần từ chối. Nhưng phải chú ý thái độ của bạn, chúng ta không coi lời đối phương là thật, vậy nếu yêu cầu của đối phương rất quá đáng, chúng ta cũng không thể tức giận. Bởi vì mang theo cảm xúc tức giận tức là bạn đã coi là thật.

Do đó, chúng ta có thể coi yêu cầu của đối phương là một lời nói đùa, tương tự chúng ta dùng một lời nói đùa ứng phó cho qua.

Ví dụ:

"Lô hàng này giảm 20% cho tôi nhé!"

"Đừng đùa nữa, ngài lắm tiền nhiều của sao có thể quan tâm mấy món tiền nhỏ này. Chúng ta nói tới lượng hàng nhập nhé."

Tóm lại, không coi chủ trương của đối phương là một điều quan trọng. Phần lớn thời gian, đối phương cũng biết mình quá đáng, vì vậy sau khi nhìn thấy thái độ của bạn, cũng sẽ không nhắc đến nữa.

Sau khi từ chối lập tức đưa ra yêu cầu, khiến đối phương cũng từ chối một lần

Gần như tất cả quỷ kế tâm lý xã giao đều lợi dụng sự theo đuổi tâm lý cân bằng của con người, tất cả những điều cần nói cũng không ngoại lệ. Do đó, muốn từ chối đối phương cũng sẽ không bị ghét, vậy thì cho đối phương một cơ hội từ chối đi. Trao đổi ngang nhau là công bằng nhất.

Có lúc, chúng ta sẽ rơi vào tình thế khó xử như vậy, đó chính là bất luận ra sao, không thể ậm ờ từ chối đối phương, nhất định phải từ chối một cách rõ ràng. Mà từ chối rõ ràng lại không thể gây tổn thương cho đối phương, khiến đối phương có oán hận với chúng ta. Lúc này, chúng ta nên làm thế nào đây?

Từ Hàm vừa thăng chức làm quản lý bộ phận vật tư của một siêu thị lớn, thiết bị phần cứng mà siêu thị cần mua đều phải thông qua anh ta phê chuẩn.

Tiền Hoành là bạn đại học của Từ Hàm, bây giờ là tổng đại lý của tập đoàn điều hoa lớn.

Hai người có giao tình từ thời đại học, sau khi tốt nghiệp cũng thường xuyên liên hệ. Do hai người đều là người hâm mộ golf, đều thích cà phê đen, hai người đi với nhau hoặc lựa chọn chơi golf, hoặc lựa chọn uống cà phê.

Một hôm, Tiền Hoành gọi điện cho Từ Hàm, hẹn anh ta ra uống cà phê. Từ Hàm đương nhiên biết mục đích của bạn cũ, thực tế Tiền Hoành đã từng ngầm ám chỉ với Từ Hàm từ lâu, nếu siêu thị của anh ta chuẩn bị mua điều hòa trung ương, Từ Hàm có thể thuyết phúc lãnh đạo siêu thị, mua ở công ty bọn họ không?

Từ Hàm không phải không muốn giúp bạn cũ, anh ta biết chất lượng sản phẩm của công ty Tiền Hoành không tồi. Nhưng công ty bây giờ đang cải cách về thể chế, sau này tất cả mọi thu mua khối lượng lớn vượt quá mười nghìn tệ, đều phải gọi đấu thầu. Có nghĩa là bản thân quản lý phòng vật tư đã không có quyền quyết định đối với mua vào những thiết bị khá đắt.

Do quan hệ hai người không tồi, Từ Hàm không định qua loa với Tiền Hoành. Uống một ngụm cà phê, anh ta từ chối một cách rõ ràng: "Xin lỗi cậu. Bây giờ đổi sang CEO mới, cải cách, từ nay về sau mua thiết bị đắt, tôi không thể một mình ra quyết định rồi."

Tiền Hoành có chút chán nản: "Ôi, vốn dĩ hy vọng sau khi cậu thăng quan tiến chức có thể kéo anh em một tay, không ngờ lại không may như vậy."

Từ Hàm biết, tuy Tiền Hoành không nói rõ nhưng trong lòng ít nhiều có chút oán giận với mình. Vì vậy anh ta bỗng nảy ra một ý tưởng, nói: "Đúng rồi. Nghe nói tháng trước cậu đi Đan Mạch du lịch, nhận một cây gậy luyện đánh golf của Thomas Bjorn?"

Tiền Hoành sững người: "Đúng vậy, có chữ ký của anh ấy."

Từ Hàm xoa nắm tay, hỏi: "Giao tình bao năm như vậy, có thể cho tớ mượn hai tháng không?"

Tiền Hoành lập tức từ chối: "Sao có thể! Cây gậy golf đó là căn mệnh của tôi. Nhiều nhất lần sau cho cậu vung hai cái. Cậu biết đấy bây giờ tôi đặt cây gậy bóng đó ở giữa phòng khách nhà tôi..."

Từ Hàm cười lắng nghe Tiền Hoành từ chối mang theo sự khoe khoang, thường chêm thêm một hai câu, anh ta biết sự bất hòa giữa hai người đã qua.

Trong cuộc sống, đưa ra yêu cầu giữa bạn bè với nhau có thể tăng dần tùy theo mức độ thân thiết. Ví dụ đơn giản nhất, hôn lễ của Trung Quốc có thói quen "tặng quà", mà quan hệ càng thân,

quà càng nhiều. Nếu giao tình từ bé đến lớn, khi đối phương kết hôn chỉ tặng quà ít giá trị, sẽ cảm thấy mất mặt.

Vì vậy, khi con người đánh giá giá trị của người khác, trong lòng thường có một cán cân. Một bên là mức độ thân thiết của hai người, bên kia là đối phương có thể làm cho mình. Nếu bên nào nặng hơn thì sẽ nảy sinh sự mất cân bằng tâm lý.

Tiền Hoành biết Từ Hàm sắp thăng chức, vì vậy luôn mong đợi đối phương có thể giúp mình một lần việc mua điều hòa, loại mong đợi này nếu bị tan vỡ, cho dù biết Từ Hàm không đủ sức, có khả năng anh ta ít nhiều sẽ hơi khó chịu trong lòng.

Loại khó chịu này sẽ khiến tâm lý Tiền Hoành mất cân bằng: Quan hệ chúng ta tốt như vậy, cậu có đồng ý yêu cầu nhỏ này của tớ? Nếu cậu từ chối, quan hệ của chúng ta...

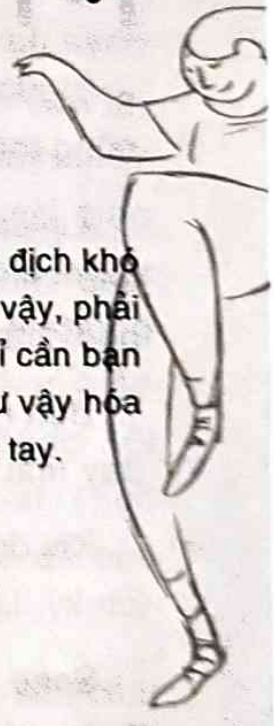
Do đó muốn duy trì mối quan hệ này, trọng điểm thực ra nằm ở việc xoay chuyển sự mất cân bằng tâm lý, khiến tâm lý đối phương cân bằng trở lại. Làm thế nào đây? Từ Hàm thực ra đã cho chúng ta thấy một kỹ xảo rất thực tế - khiến đối phương cũng từ chối mình một lần.

Cái gọi là ai buộc chuông thì người đó tháo chuông, tôi đã từ chối khiến bạn mất cân bằng, cũng để bạn từ chối tôi một lần, như vậy sự cân bằng này đã quay trở lại một lần nữa, tâm lý của đối phương cũng sẽ không có ảnh hưởng gì.

Do đó trong cuộc sống, khi chúng ta nhất định phải trực tiếp từ chối đối phương, đừng ngại cho đối phương một cơ hội từ chối chúng ta, đưa ra vấn đề bạn biết rõ đối phương sẽ từ chối. Như vậy, sau khi đối phương từ chối bạn, cảm giác bài xích của bạn cũng sẽ ít đi rất nhiều.

Chương 17

CHIẾN LƯỢC ĐỌC SUY NGHĨ HÓA GIẢI THÁI ĐỘ THÙ ĐỊCH



Có phải bạn thường sẽ lúng túng vì thái độ thù địch khó hiểu của đối phương? Thực ra không cần như vậy, phải biết nguồn gốc của lòng thù địch là tâm lý, chỉ cần bạn nhìn thấu yêu cầu tâm lý của đối phương, như vậy hóa giải lòng thù địch cũng trở nên dễ như trở bàn tay.

Sự giao tiếp hiệu quả là cách tốt nhất biến thù thành bạn

Trong cuộc sống, nảy sinh rất nhiều hiểu lầm vì không có được sự giao tiếp hiệu quả. Từng hiểu lầm nhỏ sẽ tích thành mâu thuẫn lớn. Đừng chờ đợi, chủ động tiếp cận đối thủ, trao đổi, giao tiếp một cách có hiệu quả với họ nhiều hơn, thì có thể xóa bỏ hiểu lầm, có được một người bạn.

Một hôm, người dẫn chương trình nổi tiếng nước Mỹ, Linklater phỏng vấn một bạn nhỏ, hỏi cậu bé: "Khi lớn lên, cháu muốn làm gì?"

Người bạn nhỏ ngây thơ trả lời: "Ừm... cháu muốn làm phi công máy bay."

Linklater lại hỏi cậu: "Nếu có một ngày, máy bay của cháu sau khi bay tới vùng trời Thái Bình Dương, tất cả động cơ đều bốc cháy, cháu sẽ làm thế nào?"

Bạn nhỏ nghĩ một lát: "Cháu sẽ bảo mọi người ngồi trên máy bay thắt dây an toàn, sau đó cháu mở dù nhảy ra."

Khi đó, khán giả tại sân khấu đều cảm thấy đây là một đứa trẻ ích kỷ, Linklater cũng cho rằng như vậy.

Song từ nội tâm anh ấy tin tưởng, bản tính con người lương thiện, có lẽ mọi người đã hiểu lầm đứa bé này.

Mang theo suy nghĩ như vậy, anh hỏi tiếp đứa trẻ: "Vì sao cháu muốn làm như vậy?"

Không ngờ, người bạn nhỏ với hai hàng nước mắt, nụ cười bộc lộ tâm hồn đẹp đẽ nhất của một đứa trẻ: "Cháu muốn đi lấy nhiên liệu, quay lại cứu mọi người".

Linklater rất vui mừng khi mình đã hỏi thêm một câu, để khán giả nhìn thấy tâm hồn thuần khiết nhất của một đứa trẻ.

Nhiều lúc, chúng ta đều phạm phải sai lầm giống khán giả, nghe người khác nói thậm chí chỉ nghe được một nửa liền không còn kiên nhẫn nghe tiếp, rất nhiều hiểu lầm phát sinh vì thế!

Trong cuộc sống, hiểu lầm như thế này hay như thế kia đều khó tránh, nhưng rất ít người giống người dẫn chương trình Linklater, đưa thêm một cơ hội cho đối phương giải thích, cũng rất ít người sẵn lòng chủ động giải thích, điều này dẫn tới mọi người thường nảy sinh sự thù địch vì hiểu lầm. Nhưng trên thực tế, giữa những người đối lập kỳ thực không có mâu thuẫn gì lớn. Sở dĩ quan hệ của họ cứng nhắc, thiếu sót duy nhất chính là sự kết nối có hiệu quả.

A và B là bạn cùng phòng có quan hệ khá tốt. A thích sạch sẽ, bình thường thu dọn đồ trong phòng ngăn nắp, gọn gàng. B hơi lôi thôi, đồ đạc thường xuyên vứt lung tung. A cảm thấy mình lớn hơn B vài tuổi, thường dùng giọng điệu chị gái giáo huấn em, dạy dỗ B phải đặt đồ gọn gàng, B cũng khá nghe lời, hi hi ha ha làm theo. Nhưng vài lần sau, chỉ cần A không vui, B liền cảm thấy có phải mình đã làm gì sai, đã chọc giận cô ấy? Nghĩ như vậy, B cũng cảm thấy tủi thân, không hỏi nguyên nhân liền một mình khó chịu, không để ý đến ai. Thực ra, A không vui không phải vì B, nhưng thấy dáng vẻ đó của cô ấy, cũng lười giải thích.

Sau khi sống như vậy một khoảng thời gian, bọn họ đều cảm thấy không thoải mái, vì vậy sau khi đến hạn thuê phòng, liền tách nhau ra, hơn nữa từ đó hiếm khi liên lạc.

Trên thực tế, chỉ cần B hỏi thêm một câu, hoặc A giải thích thêm một câu, hiểu lầm như vậy hoàn toàn có thể loại bỏ, nhưng họ đều không làm như thế. Do đó hờn giận càng ngày càng nhiều, cuối cùng khó có thể hòa giải.

Một trong những vị tổng thống vĩ đại nhất nước Mỹ - Abraham Lincoln nói: "Bất luận mọi người căm ghét tôi như thế nào, chỉ cần bọn họ bằng lòng cho tôi cơ hội nói vài câu, tôi có thể chinh phục bọn họ, biến thù thành bạn!"

Điều này đã cho chúng ta một gợi ý quan trọng, đó chính là: Nếu gặp kẻ địch đối đầu với bạn, có thể tìm họ nói chuyện nhiều thêm, trao đổi có hiệu quả là cách tốt nhất loại bỏ hiểu lầm, hóa giải sự thù địch.

Một kỹ sư trẻ tuổi trong khi thi công đã gặp một quản đốc lớn tuổi tương đối có danh tiếng trong đám công nhân. Quản đốc tự cho là lớn tuổi, có kinh nghiệm hơn kỹ sư, ông ta lo sau khi kỹ sư tới sẽ coi thường mình, cướp mất quyền chỉ huy của mình. Dưới ảnh hưởng tâm lý này, ông ta dần nảy sinh sự thù địch, gần như việc gì cũng gây khó khăn cho kỹ sư, khiến cậu kỹ sư làm việc trầy trật.

Trên thực tế, cậu kỹ sư là một người rất khiêm tốn, cậu ấy vốn định thỉnh giáo vị quản đốc nhiều hơn nhưng thường không đợi cậu nói hết, đã nhận được nụ cười chế giễu lạnh nhạt của quản đốc già.

Một lần, cậu mang tới chỗ quản đốc một bản kế hoạch công trình, hy vọng được nghe ý kiến của ông ta. Không ngờ, quản đốc cầm lên không xem liền phê bình một trận, còn ầm ĩ tới chỗ tổng giám đốc, nói cậu kỹ sư căn bản chẳng hiểu gì.

Cậu kỹ sư cũng không ngốc, cậu dần dần nhìn ra manh mối. Để xóa bỏ tâm lý lo lắng của vị quản đốc già, cậu chia ra ba bước tiến hành khắc phục khó khăn. Đầu tiên, cậu mời tổng giám đốc ra mặt, mời quản đốc già đi uống rượu. Trong bữa rượu, cậu cung kính đối với quản đốc già như thượng khách. Mượn hơi rượu, cậu nói rõ bản thân mình yêu thích chuyên ngành kiến trúc nhường nào, nhưng vừa tốt nghiệp không lâu, suy cho cùng chưa có kinh

nghiệm, hy vọng có thể được quản đốc chỉ điểm; hơn nữa mời tổng giám đốc làm chứng, sau này nhất định sẽ tôn trọng quản đốc như tôn trọng thầy giáo. Vị quản đốc già xúc động bởi sự chân thành của cậu ấy, chủ động xin lỗi cậu, nói mình có vài chỗ quả thực chưa đủ độ lượng.

Sau này, quản đốc vô cùng ủng hộ công việc của cậu, còn khen ngợi cậu trước mặt tổng giám đốc, nói cậu ấy là thiên tài của ngành kiến trúc.

Cách tốt nhất tiêu diệt "kẻ địch" là gì? Chủ động tiếp cận họ, tiến hành trao đổi có hiệu quả với họ, trao đổi nhiều thì có thể loại bỏ hiểu lầm, tan biến hiềm khích trước đó. Khi họ trở thành bạn của bạn, bạn cũng bớt đi một kẻ thù!

Hiệu ứng Hawthorne:
Thỏa mãn mong muốn giải tỏa của đối phương, hóa giải sự hận thù

Hiệu ứng Hawthorne chính là để nhân viên phát tiết bất mãn trong lòng, có hiệu quả khai thông cảm xúc, nâng cao hiệu suất làm việc. Trong mối quan hệ con người, đối mặt với sự khiêu chiến của kẻ địch, sử dụng hiệu ứng Hawthorne, cố ý khiến kẻ địch phát tiết cơn giận dữ, có tác dụng hóa giải sự thù địch của đối phương.

Hiệu ứng Hawthorne còn gọi là hiệu ứng bộc lộ, để nhân viên phát tiết bất mãn trong lòng mình, có hiệu quả khai thông cảm xúc, nâng cao hiệu suất làm việc. Về lai lịch của cách nói hiệu ứng Hawthorne có một câu chuyện nhỏ như thế này.

Ngoại ô thành phố Chicago nước Mỹ có một công xưởng Hawthorne, đây là một công xưởng chế tạo máy tổng đài điện thoại. Xưởng đã cung cấp cho công nhân cơ sở giải trí hoàn thiện, chế độ chữa bệnh và chế độ dưỡng lão, v.v... Cho dù như vậy các công nhân vẫn cảm thấy không có động lực làm việc. Để nâng cao hiệu suất làm việc, lãnh đạo công xưởng đã mời các chuyên gia của rất nhiều phương diện bao gồm cả nhà tâm lý học, trong thời gian khoảng hai năm, tìm công nhân nói chuyện hơn hai mươi nghìn lượt người.

Trong quá trình trò chuyện, các chuyên gia nhẫn nại lắng nghe những ý kiến và oán giận của công nhân với tầng lớp quản lý, còn nghiêm túc ghi chép lại.

Kết quả, cảm xúc tệ tích lũy trong thời gian dài của các công nhận được phát tiết, các công nhân đối mặt với công việc, đã

tìm lại được sức sống. Hiệu suất công việc của công xưởng Hawthorne được nâng cao rất nhiều.

Đây chính là hiệu ứng Hawthorne nổi tiếng. Nó là vị thuốc tốt khai thông cảm xúc, rất nhiều doanh nghiệp đều sử dụng. Tất cả phân xưởng của công xưởng Matsushita Nhật Bản đều có phòng hút thuốc, trong đó bày rất nhiều mô hình người của Konosuke Matsushita, ở đây công nhân có thể tùy ý dùng trúc quật đánh, để phát tiết bất mãn trong công việc.

Đợi công nhân đánh đủ, trong loa sẽ vang lên giọng nói của Konosuke Matsushita, khích lệ các công nhân làm việc thật tốt để có cuộc sống tốt đẹp.

Một số doanh nghiệp nước Mỹ, mỗi tháng sẽ đặc biệt bỏ ra một ngày cho nhân viên phát tiết bất mãn. Ngày nay, công nhân có thể đùa với đồng nghiệp, thậm chí va chạm với cấp trên cũng đều được.

Hai hình thức này đều khiến cảm xúc bất mãn tích tụ hàng ngày của cấp dưới đều được phát tiết, do vậy giảm đi rất nhiều áp lực của họ, khiến họ từ đầu đến cuối đều duy trì được sự nhiệt tình làm việc.

Thực ra, không chỉ trong quá trình quản lý doanh nghiệp cần sử dụng thật tốt hiệu ứng Hawthorne, trong quá trình con người kết giao, đối với mỗi một người mà nói, sử dụng thích hợp hiệu ứng này cũng có ích làm dịu mối quan hệ căng thẳng.

Trong quá trình chúng ta xử lý mối quan hệ con người, khó tránh khỏi bởi vì một vài việc nào đó giải quyết không thỏa đáng, đụng chạm vào quyền lợi của một số người nào đó, dẫn tới sự thù địch của đối phương, thậm chí phải đối mặt với một vài hành vi khiêu khích của họ. Lúc này, chúng ta nên làm thế nào? Cách tốt nhất chính là nghĩ cách khiến đối phương nói ra bất mãn và ý kiến trong lòng.

Nói cách khác, gặp người có thái độ thù địch với mình, không thể né tránh cũng không thể lấy cứng chọi đá, chỉ cần khích lệ

họ bằng cách phù hợp, khiến họ phát tiết bất mãn với bạn, liền có thể giảm bớt sự thù địch của họ, thậm chí xóa bỏ.

An Tịnh là một cô gái rất ưu tú, bây giờ cô ấy đang làm tại một công ty tư nhân, đã thăng lên cấp quản lý. Nhưng nửa năm đầu, cô ấy vẫn phải đứng trước nguy cơ bị sa thải.

Cấp trên của cô ấy tên là Lục Bân, Lục Bân xưa nay chưa từng học qua chuyên ngành quảng cáo, rất nhiều lúc giữ nguyên thái độ với sự sáng tạo của An Tịnh, ông ta không phản đối cũng không ủng hộ. Một sự sáng tạo ìm lìm bị lãng quên trong một góc, An Tịnh cũng không nhận được đáp án rõ ràng, điều này khiến An Tịnh vô cùng đau đầu, cô thường trong tình trạng sự sáng tạo của mình không được thực hiện, còn phải xử lý những công việc vặt mà Lục Bân giao cho. Cô không nhịn được than phiền với đồng nghiệp: "Công việc quả thật quá tệ, lãnh đạo không chuyên nghiệp trong lĩnh vực này, vì thế rất nhiều sáng tạo đều bị chôn vùi."

Những than phiền này của cô cuối cùng vẫn bị Lục Bân biết. An Tịnh cực kỳ rối rắm: Một mặt cô không muốn mất đi công việc này; mặt khác cô thường lo lắng Lục Bân sẽ gây khó dễ cho mình, làm khó mình. Hàng ngày cô như ngồi trên chông, mâu thuẫn lại bất lực. Sau này, cô đã tìm đến một người bạn học tâm lý học để tán gẫu, người bạn đã đưa cho cô ấy một biện pháp để cô ấy bước ra khỏi hoàn cảnh khó khăn.

Hôm sau, cô gõ cửa văn phòng của Lục Bân, chất vấn ông ta vì sao phương án tháng trước giao tới bây giờ vẫn chưa có đáp án. Lục Bân hiển nhiên không ngờ cấp dưới có thể hùng hổ nói năng với mình, hơn nữa vài ngày trước, cô ấy còn oán giận mình trước mặt nhân viên khác.

Cơn tức giận của Lục Bân tức khắc bị châm ngòi, giận dữ mắng: "Phương án? Cô còn không biết xấu hổ mà nhắc đến phương án gì với tôi? Đến quan tâm nhu cầu khách hàng cơ bản nhất cô còn làm không tốt, chỉ lo cho cái gọi là sáng tạo của

mình! Còn cho rằng rất lợi hại, tôi nói cho cô biết, thứ cô làm ra đều là rác rưởi! Đến chỗ khách hàng, chỉ có thể làm mất mặt công ty chúng ta!..." An Tịnh không nói một câu, để mặc ông ta phát tiết mười phút. Cuối cùng, Lục Bân nói mệt rồi, xua tay kêu cô ra ngoài làm việc.

Ra khỏi văn phòng làm việc, An Tịnh thở dài một hơi, cuối cùng cô không còn nơm nớp lo sợ cả ngày nữa. Quả nhiên, sau đấy, Lục Bân không hề tìm lỗi sai của An Tịnh, hơn nữa còn thường xuyên gọi An Tịnh tới văn phòng, chỉ cho cô chỗ thiếu sót trong công việc. Trình độ nghiệp vụ của An Tịnh cũng đi lên vùn vụt, nửa năm sau, nhận được sự khen ngợi của lãnh đạo vì một phương án vô cùng thành công, cô ấy đã được cất nhắc.

An Tịnh thành công khắc phục khó khăn chỉ nhờ vào việc sử dụng hiệu ứng Hawthorne, khéo léo ép lãnh đạo phát tiết cơn giận dữ trong lòng.

Kỳ thực, sự tức giận của con người giống như nước trong hồ, càng tích lũy càng nhiều, sự thù địch với bạn càng nặng nề. Một ngày nào đó, khi đối phương phát tiết sự bất mãn trong lòng, có lẽ sẽ xóa bỏ sự thù địch và khiêu chiến với bạn. Do vậy, nếu chúng ta có thể cố gắng hết sức thỏa mãn khát khao phát tiết cơn giận của đối phương, thì có thể hóa giải sự thù địch của họ, đồng thời, cũng có thể tìm được cách và chiến lược giải quyết mâu thuẫn từ đó.

Hạ thấp bản thân một cách thỏa đáng, để giảm sự phòng bị của đối phương

Khi tiếp xúc với người khác tránh bày ra dáng vẻ ngồi tít trên cao, một là khiến người ta không thích, hai là xác định không thể nghe được lời trong lòng từ miệng đối phương. Đối xử với người khác độ lượng, thân thiện mới là cách xóa bỏ sự dè chừng của người khác.

Đặc vụ FBI khi phá án thường có thói quen "giả làm người mới".

Một đặc vụ có kinh nghiệm phá án hơn mười năm, nhưng nhờ có gương mặt non nớt nên khi thẩm vấn các nghi phạm anh ta thường đeo kính gọng vàng và ăn mặc như một lính mới làm việc tỉ mỉ. Diễn vai này, đương nhiên không phải xuất phát từ sở thích xấu xa của các đặc vụ mà vì tâm lý thế yếu của nghi phạm có thể sẽ khiến họ nảy sinh sự dè chừng và sợ hãi đối với đặc vụ, mà loại dè chừng và sợ hãi này có thể khiến cả quá trình moi thông tin trở nên rất khó khăn. Do vậy, nhân viên thẩm vấn có kinh nghiệm khi đối mặt với tòng phạm bị ép tham gia hoặc nhân chứng, thường sẽ không hùng hổ hăm dọa.

Cách thẩm vấn đặt trong cuộc sống thực ra cũng rất hữu dụng.

Nghĩ xem, bạn của bạn có phải đôi khi vì sự mạnh mẽ của bạn mà định nói rồi lại thôi không? Đây chính là sự dè chừng do quá mạnh mẽ gây nên.

Vậy làm thế nào xóa bỏ sự dè chừng này đây?

Đại thi nhân Ireland, William Butler Yeats là một người cực kỳ coi trọng hoạt động "sưu tầm dân ca" trong dân gian. Rừng hoang núi thẳm, phố lớn ngõ nhỏ của Ireland đều rải rác dấu chân của ông.

Nhưng rất nhiều lúc, khi đối phương nhận ra ông là Yeats danh tiếng lẫy lừng, không tránh khỏi có chút khẩn trương. Mỗi lần Yeats hy vọng hỏi được một hai câu thơ lưu lạc ở quê từ dân chúng tầng lớp thấp nhất trong xã hội, đối phương luôn có phần mất tự nhiên.

Mà đọc thơ ca cần tính chân thật, khi tình cảm bị thứ gì đó đè nén, rất khó được thể hiện một cách chuẩn xác.

Có một lần, Yeats đã kết bạn với một người hát rong ở bên cạnh trường đại học Cork City, giọng hát của người này rất bình thường nhưng Yeats cảm thấy lời ca của anh ta rất có ý thơ, liền lập tức tiến lên lịch sự bắt chuyện.

Vừa nói vài câu, đối phương đã nhận ra Yeats, kích động mời Yeats ký tên lên cây đàn Mandolin của mình. Yeats đành thỏa mãn điều kiện của anh ta. Nhưng với sự kích động, đối phương lại không nhớ rõ điệu hát dân gian hàng ngày mình vẫn hát, điều này khiến Yeats dở khóc dở cười. Suy nghĩ một lát, ông liền biết vấn đề nằm ở đâu, sau đó lập tức không nói đến thơ ca, chuyển sang khiêm tốn hỏi thăm đối phương những điều nghe thấy trong mấy năm ở vương quốc Anh.

Kể chuyện là điểm mạnh của người hát rong, anh ta liên tục kể một đống những chuyện kỳ lạ mà bản thân đã trải qua. Cứ như vậy, cảm giác căng thẳng của tay ca sĩ đã dần biến mất, cuối cùng Yeats còn chỉnh sửa gần mười bài thơ ca dân gian Ireland vô cùng có giá trị.

Còn có một lần, Yeats nghe thấy âm thanh già nua đang ngân nga một đoạn giai điệu đẹp ở làng quê, ông đi theo hướng có âm thanh, phát hiện là một bà lão tóc bạc trắng, bèn hỏi thăm xuất xứ của đoạn giai điện này.

Bà lão lại không nhận ra Yeats, nhưng từ cách ăn mặc và cử chỉ của ông liền cảm nhận được người này là nhân vật lớn, không tránh khỏi căng thẳng, lắp ba lắp bắp nói: "Ngài là hiệp sĩ trong

thành? Tiểu khúc như vậy là giai điệu tổ tiên chúng tôi truyền lại, mục sư của giáo đường rất không thích, nói không phù hợp với thơ thánh."

Yeats đương nhiên sẽ không bị trói buộc bởi tư tưởng đạo Thiên Chúa, ông vô cùng hòa nhã nói: "Phu nhân, tôi muốn nghe một chút ca khúc đẹp đẽ này. Trong thành tôi phát phiền vì âm nhạc ở những phòng khách, bà cứ coi như giáo viên của tôi, dạy tôi mấy điệu hát dân gian này đi."

Bà lão nghe Yeats kiên nhẫn giải thích, cảm giác căng thẳng không còn, vô cùng tự nhiên ngâm đoạn điệu hát dân gian cho Yeats. Do niên đại lâu đời, điệu hát dân gian chỉ còn lại vài từ đơn không hoàn chỉnh, Yeats dựa vào âm điệu này với hình ảnh của mấy từ đơn, viết lại một bài thơ, chính là "Giữa rừng cây dương liễu" nổi tiếng.

Điểm thông minh của Yeats ở chỗ ông ấy nhìn rõ đối phương vì sao không nói cho mình những tin tức ấy. Không phải họ không muốn mà bởi vì bị cảm xúc khác đè nén, do vậy tạo thành sự dè chừng trong tiềm thức. Mà ông lại dùng cách đơn giản nhưng hiệu quả xóa bỏ sự dè chừng trong tiềm thức này - hạ thấp bản thân, coi đối phương như giáo viên.

Điều này cũng cho chúng ta biết: Một người quá chú ý thân phận, nếu luôn ở trạng thái trên cao nhìn xuống, vậy thì người khác không thể cái gì cũng nói với ông. Khuất phục trước quyền lực, có thể sẽ nói một số chuyện không thể không nói, nhưng tuyệt đối không nói ra những lời trong lòng.

Do đó, trong cuộc sống khi chúng ta trò chuyện, tiếp xúc với người khác, tránh bày ra dáng vẻ ngồi tít trên cao, một là khiến người ta không thích, hai là xác định không thể nghe được lời trong lòng từ miệng đối phương. Đối xử với người khác độ lượng, thân thiện, mới là cách xóa bỏ sự dè chừng của người khác.

Đột phá phòng ngự tâm lý, hóa giải thái độ thù địch của người lạ

Muốn hóa giải thái độ thù địch của người lạ, thì phải dẫn dắt nhu cầu và hoạt động bên trong tâm lý của họ. Chỉ cần có thể phá vỡ phòng ngự tâm lý của người khác, như vậy sự thù địch của đối phương với bạn mà nói không chịu nổi một đòn.

Trong lòng mỗi một người đều có cơ chế phòng ngự, nó là "tường ngăn lửa" để chúng ta bảo vệ bản thân không bị uy hiếp, hơn nữa có thể xoa dịu cảm giác căng thẳng, lo lắng nảy sinh do xung đột. Mỗi một người khi gặp người hoặc vật đe dọa mình, tự nhiên sẽ dựng lên cơ chế phòng ngự tâm lý, cũng chính vì vậy, sự thù địch của họ thể hiện càng rõ. Vì vậy, phá vỡ phòng ngự tâm lý của người khác là cách cơ bản nhất hóa giải sự thù địch của người khác.

Karta là cảnh sát tuần tra quốc lộ California, ông đã làm cảnh sát hơn hai mươi năm, kinh nghiệm phong phú.

Hôm ấy, ông đi tuần theo thường lệ, nhưng phát hiện trước mặt có một chiếc xe đang lái quá tốc độ. Dựa vào kinh nghiệm nhiều năm Karta quan sát, tài xế này chắc là lái xe sau khi uống rượu.

Ông lập tức kéo còi cảnh sát, chạy theo hướng chiếc xe đó.

Chiếc xe nghe thấy tiếng còi cảnh sát, không đi thêm, dừng lại ven đường.

Karta cũng dừng xe, khi chuẩn bị đo nồng độ cồn thì ông chợt nhận ra máy đo cồn không thể hoạt động. Điều này khiến Karta nhức đầu, có nghĩa trừ phi vị lái xe này tự thừa nhận, bằng không Karta không thể có bằng chứng anh ta uống rượu lái xe. Nghĩ tới đây, Karta bỗng nảy ra một ý tưởng, đột nhiên có cách rồi. Ông

lấy máy đo nồng độ cồn bước tới bên cạnh xe vi phạm luật giao thông, ra hiệu lái xe đưa bằng lái.

Lái xe là một thanh niên hơn ba mươi tuổi, ngồi bên cạnh anh ta là một cô gái xinh đẹp tuổi tác tương đương, nhìn dáng vẻ hai người chắc là vừa từ tiệc rượu hoặc bàn ăn ra.

Karta vừa kiểm tra bằng lái, vừa hỏi bằng giọng điệu thoải mái: "Ra khỏi thành phố lúc này là vừa vào thành phố ăn tối nhỉ? Để tôi đoán... đồ ăn Nhật?"

Lái xe thấy Karta rất thân thiện, cũng trả lời không chút ngại ngùng: "Không, món ăn Pháp."

Karta cười nói: "Ồ, quá tuyệt, nhất định rất tuyệt nhỉ, thưa anh, tin tôi đi, vợ tôi chính là đầu bếp làm món ăn Pháp. Món ăn Pháp rất tuyệt, nhưng tôi không dám ăn ốc sên, thực sự không biết người Pháp nghĩ thế nào, ốc sên mà cũng có thể ăn được."

Vị lái xe đó cũng nói: "Ồ, ông anh cũng không dám ăn ốc sên? Ha ha, tôi cũng vậy, vợ tôi cũng thế. Nhưng ốc sên là món chính của nhà hàng đó, vì vậy tối nay chúng tôi cũng chỉ có thể ăn chút bò bít tết và hàu, hai chúng tôi đều thích ăn hàu. Thật không biết những người ngoại quốc đó nghĩ như thế nào, lạy Chúa, nghe nói người Hàn Quốc còn ăn cả thịt chó."

Karta trả bằng lái cho lái xe, lại nói: "Các bạn cũng thích ăn hàu? Tôi và vợ tôi cũng mê mệt món hàu, thứ đó kết hợp với rượu vang quả thực là tuyệt nhất."

Lái xe gật đầu: "Ừm, tối nay tôi và vợ mình mở một chai rượu vang Bourgogne năm 86, chúng tôi đã uống hơn nửa chai, còn lại lần sau tới uống tiếp, oái..."

Karta giảo hoạt nhìn người lại xe cười: "Đây là tự anh thừa nhận, nể mặt anh thành thật, thưa anh, tôi có một đề nghị. Tôi viết cho anh một giấy phạt, thêm một lớp học mười tuần, hoặc..."

Karta lắc lắc máy đo nồng độ cồn trong tay: "Hoặc anh thổi một hơi vào cái này làm chứng cứ, trong vòng ba ngày nhận được trát gọi của tòa án nửa đêm. Anh chọn cái nào, người anh em?"

Lái xe bất đắc dĩ cười cười: "Được rồi, mười tuần, tôi sẽ tranh thủ thời gian dù bận trăm bề. Ngài cảnh sát, anh phải biết anh khiến tôi bớt ba tiếng đồng hồ thời gian tôi ở bên người nhà mỗi tuần..."

Khi một người tập trung tinh thần, phòng ngự tâm lý của họ thường rất khó đột phá, mà khi họ mất đi sự dè chừng, họ sẽ ba hoa chích chòe, bộc lộ rất nhiều thông tin bất ngờ.

Khi một tài xế uống rượu lái xe bị một vị cảnh sát chặn lại, lúc này chính là trạng thái dè chừng trong tâm lý, họ sẽ dựng lên sự cảnh giác một trăm phần trăm. Cảnh sát viên Karta hiểu rất rõ tâm lý của tài xế, nhưng máy móc của ông bị hỏng, vậy thì nhất định phải khiến tài xế tự mình thừa nhận mới được. Do đó, ông khéo léo dẫn dắt chủ đề, lại sử dụng thái độ hòa nhã từng bước xóa bỏ sự cảnh giác của tài xế.

Phải biết khi con người cơm no rượu say, trạng thái tâm lý là thỏa mãn nhất, cảnh sát viên Karta dẫn dắt chủ đề theo hướng đó, lái xe vừa thưởng thức mỹ thực không hề có áp lực và dè chừng. Vì thế, khi cảnh sát viên Karta dẫn dắt sang chủ đề rượu, lái xe lập tức trúng chiêu.

Ngoài lợi dụng trạng thái tâm lý thoải mái của con người, còn có rất nhiều cảm xúc có thể giúp bạn xóa bỏ áp lực phòng ngự tâm lý của đối phương. Ví dụ sự kiêu ngạo, buồn bã, kinh ngạc.

Trung Quốc có một câu chuyện thần thoại, cũng nói rõ đạo lý này.

Thời cổ, có một người sống rất lâu tên là Bành Tổ, nghe nói đã tám trăm tuổi. Một hôm, Diêm vương kiểm kê sổ sinh tử, phát hiện người tên Bành Tổ này lại sống tám trăm năm, vô cùng tức giận, gọi tiểu quỷ đến hỏi. Hóa ra, Bành Tổ này ngoài mệnh thọ còn có một bản lĩnh nghịch thiên gạt địa, nếu bản thân ông ta không đứng ra, không ai có thể tìm thấy ông ta.

Nhưng ai có thể tự đứng ra chịu chết chứ? Do đó, Bành Tổ cứ thế sống tới bây giờ.

Diêm vương sai hai tiểu quỷ đắc lực nhất đi câu hồn của Bành Tổ.

Hai tiểu quỷ đi tới ven sông nơi Bành Tổ sống, trong đó có một người rửa than ven sông, người kia lại đi khắp nơi loan truyền việc này.

Quả nhiên, Bành Tổ nghe thấy tin lạ, bị lòng hiếu kỳ thúc đẩy, đến bên sông, nhìn tiểu quỷ rửa than, hỏi tiểu quỷ kia: "Ngươi đang làm gì thế?"

Tiểu quỷ đáp: "Đang rửa than."

Bành Tổ lại hỏi: "Than vì sao phải rửa?"

Tiểu quỷ trả lời: "Muốn than trắng."

Bành Tổ cười lớn: "Bành Tổ tôi sống đã tám trăm năm cũng chưa từng thấy ai có thể rửa trắng than cả."

Tiểu quỷ mắt sáng bừng, tóm lấy Bành Tổ hô to: "Tìm ông đến khổ." Bèn bắt Bành Tổ mang đi.

Câu chuyện thần thoại này có phần vô căn cứ nhưng ngụ ý trong đó lại rất hay. Trong lòng mỗi người đều sẽ có sự cảnh giác, muốn phá vỡ sự cảnh giác, thì nhất định không được để đối phương căng thẳng. Tiểu quỷ đã sử dụng cảm xúc gọi là "kinh ngạc", khiến Bành Tổ ngạc nhiên đến choáng váng đầu óc, tạm thời buông bỏ sự cảnh giác, mà tự mình nói thật, tiểu quỷ đã hoàn thành nhiệm vụ một cách viên mãn.

Vì thế, chỉ cần có thể phá vỡ phòng tuyến tâm lý của đối phương, bản thân họ sẽ bỏ sự phòng bị xuống, giảm thù địch, không gì không nói với bạn.

Kiềm chế ba phút, giảm sức ép với người nóng nảy bằng cách vỗ về

Khi một bên tự dưng nổi giận, bạn nhất định phải trấn định. Chú ý đây là mấu chốt, người bạn náo loạn vì việc này 99% là do bản thân không nhịn được cơn tức giận.

Trong cuộc sống, bạn đã từng có kinh nghiệm như thế này chưa: Tính khí của đối phương đột nhiên trở nên nóng nảy, bất luận bạn nói gì, họ đều không nghe. Đại đa số mọi người đều khó mà chịu đựng người như vậy, rất nhiều lúc, hai người bạn có tính cách hợp nhau, thường vì một lần xung đột như vậy mà trở nên đôi bên không vui vẻ.

Do vậy đối với mối quan hệ con người mà nói, cảm xúc cáu kỉnh này ảnh hưởng rất lớn. Vậy thì làm thế nào khống chế cảm xúc này? Có một loại kiểm soát đối với hoàn cảnh trò chuyện, có thể có tác dụng "giảm áp lực" cho đối phương, chúng ta xem một chút cách làm của đặc vụ FBI.

Đặc vụ Edmund là một người có tính cách điềm tĩnh, mỗi lần trước khi thẩm vấn kẻ tình nghi phạm tội đều phải tán gẫu ít nhất ba phút. Đặc vụ trẻ không quen với điểm này của ông, cho rằng lão già này đã làm hỏng tác phong mạnh mẽ vang dội và hình tượng uy nghiêm của FBI.

Cho tới một lần, một tên sát nhân nóng nảy bị đưa vào phòng thẩm vấn của FBI, các thẩm vấn viên bỗng phát hiện không ai có thể thẩm vấn nổi người này, bởi vì cho dù đối mặt với ai, anh ta đều chửi mắng một trận bằng ngôn ngữ cực kỳ ác độc mới thôi. Mấy người thậm chí suýt ra tay đánh hắn.

Cho tới khi đặc vụ Edmund bước vào phòng thẩm vấn.

Phạm nhân nhìn thấy lão già này, lập tức bày ra chiêu cũ. Nhưng đặc vụ Edmund làm như anh ta không tồn tại, ung dung lấy một gói hồng trà trong túi ra đặt vào cốc trà, ấm nước nóng ở máy uống nước. Mấy giây sau, ông ta bắt đầu híp mắt thưởng thức trà.

Còn phạm nhân bên này vẫn lớn tiếng mắng chửi Edmund, như thể hai người có thù sâu hận lớn.

Phạm nhân mắng đủ năm phút, năm phút sau, anh ta cảm thấy mình nói chuyện một mình, còn đối phương ung dung uống trà, như vậy mình rõ ràng rất ngu ngốc liền im miệng.

Hai người vì vậy im lặng năm phút.

Năm phút sau, Edmund nói: "Bây giờ chúng ta có thể nói rồi?"

Phạm nhân sững sờ, nói theo phản xạ có điều kiện: "Cái gì?"

Edmund thong thả mở tập hồ sơ, hỏi: "Tối ngày 17 tháng 9 anh ở đâu?"

Phạm nhân ngẩn người, lại hét: "Tao ở nhà gái điếm ấy! Đúng thế, tao ở nhà cô ta, nó lén cặp bồ sau lưng tao, cho rằng tao không biết! Con chó cái, tao bắn vỡ đầu con đĩ ấy bằng khẩu súng săn, ha ha!"

Edmund nháy mắt với người ngoài cửa, ra hiệu họ có thể bước vào kết thúc công việc.

Có rất nhiều nguyên nhân nảy sinh sự cáu gắt, nhưng bất kể loại tính cách nóng nảy nào, họ đều cần một người chịu cơn nóng nảy.

Nói đơn giản một chút, chính là mỗi người có tính cách hay gây gổ, trong tiềm thức đều mong đợi một đối tượng cãi nhau. Nếu thỏa mãn nguyện vọng này của họ, thì sẽ càng cãi nhau càng hung dữ với đối tượng tranh cãi của họ. Rất nhiều bạn bè trở mặt đều vì nguyên nhân này.

Làm thế nào đây? Chúng ta phải học tập đặc vụ Edmund, khiến đối phương không thể tìm thấy đối tượng cãi nhau. Đây không chỉ là kế rút củi đáy nồi. Thao tác cụ thể vô cùng đơn giản, đó chính là không quan tâm đối phương, mặc kệ họ tự mình nổi cáu, không được bao lâu, họ liền có thể bình tĩnh lại.

Đôi khi, thân phận của đối phương có lẽ chúng ta không thể không quan tâm, vậy thì thuận theo lời họ, qua quýt với họ.

Tóm lại, khi bạn bè tức giận với bạn, nhẫn nại một chút, gạt họ sang một bên ba phút, khi họ biết trận cãi vã này vĩnh viễn không có tác dụng, bạn đã thắng.

Chương 18

CHIẾN LƯỢC ĐỌC SUY NGHĨ TRÁNH GÂY THÙ KẾT OÁN

Ai cũng biết, trong xã hội cố gắng đừng tùy tiện gây thù kết oán, tránh sau này bất lợi với bản thân, nhưng trên thực tế làm được điều này không hề dễ dàng. Thật ra, sau khi bạn chăm chỉ đọc xong nội dung chương sách này, bạn sẽ phát hiện, chỉ cần nghiêm túc quan sát, né tránh vùng oán hận của đối phương không hề khó.

Người khiêm tốn, thận trọng ở đâu cũng được người khác hoan nghênh

Khiêm nhường là một loại hành vi, thái độ, văn hóa. Mọi người thích kết giao với người khiêm nhường, bởi vì không cảm thấy áp lực khi ở bên những người này. Vì vậy hãy làm một người khiêm nhường đi nhé, bạn sẽ phát hiện người khiêm nhường đi đến đâu đều được yêu thích.

Một hôm, Socrates và các học trò của ông cùng ăn cơm trưa, một học trò trong đó có gia cảnh vô cùng giàu có, vì vậy cậu ta khoe khoang với người khác: "Nhà chúng tôi gần Athen có một mảnh đất vừa rộng lại phì nhiêu." Khi đang trắng trợn bốc phét, Socrates từ phía dưới bàn học lấy ra một tấm bản đồ thế giới khi ấy, hỏi học trò đó: "Phiền cậu chỉ ra cho tôi, châu Á nằm ở đâu?"

Cậu học trò chỉ bên phải bản đồ, nói: "Vùng rộng lớn bên kia toàn bộ là châu Á."

Socrates gật đầu: "Rất tốt, trả lời đúng rồi. Vậy cậu lại cho tôi biết, Hy Lạp ở đâu?"

Cậu học trò dùng tay ra dấu một chỗ bên tay trái, so với châu Á rộng lớn, Hy Lạp quả thực quá nhỏ. Socrates lại hỏi: "Vậy Athen ở đâu?"

Thế là cậu học trò tập trung tinh thần bắt đầu dò trên bản đồ, cuối cùng chỉ một cái vào trung bộ của Athen, nói: "Đây hình như chính là Athen."

Cuối cùng, Socrates đứng lên hỏi cậu ta: "Bây giờ, mong cậu hãy cho tôi biết, mảnh đất đó của nhà cậu nằm ở đâu?"

Cậu học trò đó gấp đến mức đầu đầy mồ hôi, chỉ có thể lúng túng nói: "Xin lỗi, thừa thầy, em không tìm thấy". Cậu học trò này từ đó đã thay đổi tính cách kiêu ngạo, trở nên khiêm tốn, thận trọng, không còn khoe khoang những thứ vô dụng nữa." Cuối cùng đã trở thành nhà triết học nổi tiếng ngang với thầy của mình, ông ấy chính là Plato.

Từ cổ chí kim, vô số nhà văn, nhà thơ và nhà tư tưởng lớn đã trích dẫn các tác phẩm kinh điển để chứng minh tầm quan trọng của sự khiêm tốn đối với học thuật. Nhưng hôm nay chúng ta thảo luận một chủ đề khác, đó chính là tính quan trọng của khiêm nhường đối với xã hội.

Nghĩ mà xem, trong cuộc sống, những người vênh váo hung hăng, có thể giành được thành tựu khiến người khác chú ý trong các phương diện như tiền bạc, danh vọng, quyền lực, nhưng thông thường bạn bè họ không hề nhiều, mà người có thể trở thành bạn bè của họ, khi ở cùng chỗ với bọn họ, chắc chắn có tâm lý tương đối bình đẳng.

Bởi vì con người không thích kết bạn với người vênh váo hung hăng, nếu ở bên họ, điều đầu tiên phải làm chính là chống lại thói kiêu ngạo thường có ở những người này, cho nên rất mệt.

Nhưng khiêm nhường có thể khiến một người thành công trở nên dễ gần, khiến mọi người thích tiếp cận. Khiêm nhường có thể xóa bỏ thói kiêu ngạo của họ, khiến họ không còn gây áp lực khi ở cùng người khác nữa, đương nhiên càng dễ chung sống hơn.

Phùng Dị là danh tướng thời Đông Hán khai quốc, một trong Hai mươi tám danh tướng Vân Đài, trong quá trình Lưu Tú[1] thống nhất thiên hạ, giữ chức thống soái của chiến trường Tây, tuyến gian khổ và quan trọng nhất.

Phùng Dị được Lưu Tú tín nhiệm, ngoài quen thuộc binh pháp, quan trọng nhất chính là khiêm nhường.

---

[1] Lưu Tú: tên húy của Hán Quang Vũ Đế.

Trong thời kỳ chiến loạn liên miên, có thể nói là thời đại võ tướng được trọng dụng nhất, vì vậy tướng lĩnh các cấp nuôi dưỡng thói quen xấu như ngang tàng hống hách, coi thường quan văn và phép tắc quốc gia. Nhưng Phùng Dị chưa bao giờ như vậy, trên đường tới Lạc Dương, mỗi khi đối diện với xe ngựa của đại thần khác, Phùng Dị đều kêu phu xe nhường đường cho đối phương.

Võ tướng dựa vào công lao võ thuật để tiến thân thăng chức, do đó mỗi lần thắng trận, tướng lĩnh các cấp đều tụ tập trong trướng Lưu Tú, hoặc khoe khoang công lao, hoặc bốc phét thành tích chiến trận, chỉ có Phùng Dụ, lặng lẽ ngồi im lặng dưới cây hòe to. Lưu Tú ban đầu không chú ý tới ông, sau này nghe được chuyện này từ người hầu, còn biết Phùng Dị có một biệt hiệu "tướng quân đại thụ" lưu truyền trong quân, thì càng thêm tín nhiệm ông.

Sau này Phùng Dị dẫn đầu đại quân chinh phạt phía Tây, kẻ thù chính trị của ông để tấn công ông đã gieo rắc tin đồn nhảm "Phùng Dị muốn tự lập ở Trường An". Phùng Dị sau khi nghe xong, rất bất an, liền đưa vợ con từ Trường An tới Lạc Dương, bề ngoài là để vợ con rời xa chiến trường, thực chất là để vợ con làm con tin, bày tỏ rõ lòng trung thành của mình với Lưu Tú. Lưu Tú sau khi biết việc này, rất giận dữ, lập tức chém đầu mấy kẻ gieo rắc tin đồn nhảm, đồng thời đưa vợ con của Phùng Dị quay về bên cạnh ông ta, còn mang theo một phong thư: "Ta không nghi ngờ tướng quân, sao tướng quân nghi ngờ ta?"

Chúng ta có thể nói một cách chính xác, lòng tin của Lưu Tú đối với Phùng Dị bắt nguồn từ phẩm chất khiêm nhường chỉ Phùng Dị có.

Thích việc lớn hám công to là khuyết điểm của đại đa số con người hiện nay, họ khoe khoang bản thân ở khắp nơi, khoe khoang năng lực chốn công sở, khoe khoang thành công của bản thân trước mặt người nhà.

Người thường xuyên tự khoe khoang bản thân ưu tú nhường nào sẽ không được mọi người yêu thích. Do đó chúng ta phải khiêm nhường, khiêm tốn. Bất cứ việc gì cũng phải dùng sự thật chứng minh, chứ không phải là lời nói.

Khi theo đuổi bạn gái, tặng cô ấy một món quà quý báu, nhất định đừng khoe khoang món quà này đã tiêu mất của bạn bao nhiêu tiền, phải để cô ấy tự phát hiện giá trị của món quà. Mời bạn bè đến nhà ăn cơm, giả sử bạn bè khen ngợi tay nghề của bạn, nhất định đừng được đằng chân lân đằng đầu, bạn có thể dè dặt mỉm cười, sau đó nói với họ không có gì. Ở chỗ làm việc, bất luận là cấp trên hay cấp dưới đều phải hiểu rõ họ là đồng nghiệp của bạn, đừng khoe khoang công lao với cấp trên, đừng vênh váo hung hăng với cấp dưới. Còn có một vài trường hợp khác, bạn chỉ cần cư xử khiêm nhường sẽ phát hiện mọi người càng ngày càng thích bạn.

Đền bù trước:
Phải biết "Gia Cát Lượng" trước khi sự việc xảy ra

Người khác cho rằng, Gia Cát Lượng thường chuẩn bị tốt sau khi sự việc xảy ra, nhưng trên thực tế Gia Cát Lượng còn chuẩn bị tốt hơn nhiều trước khi sự việc xảy ra. Không những làm tốt mà hiệu quả cũng tốt.

Trong công việc, mọi người đều hay mơ tưởng có thể nhanh chóng từ một người mới vào nghề trở thành một người lão luyện thậm chí là chuyên gia. Trên thực tế, những người chưa trở thành chuyên gia đó đều đã từ bỏ khi mới là một người mới. Phần lớn là do thất bại, sợ đối mặt với sự trách móc nặng nề của cộng sự khác.

Chúng ta biết loại cảm xúc tiêu cực này không tốt nhưng khi thực sự đối mặt với hoàn cảnh khó khăn mang tính bị kịch này, đối mặt với lời nói châm chọc của đồng nghiệp, những lời khích lệ dường như đều trở thành nói suông.

Lẽ nào, không có con đường cứu vãn đối với sự thất bại của những người mới vào nghề?

Vương Hoằng là một game thủ thi đấu thể thao điện tử có thiên phú, trò chơi chính của anh ta là Dota, hai bên chơi game, mỗi bên có năm thành viên. Trò chơi này ngoài kỹ thuật cá nhân, còn rất coi trọng mức độ hiểu ý ngầm giữa các thành viên trong đội.

Vương Hoằng mặc dù có thiên phú nhưng lại là một người mới chính cống. Mà trò chơi cần tất cả sự phối hợp, cầu thủ mới đều rất dễ xảy ra vấn đề: Bởi vì thiếu kinh nghiệm, thiếu độ hiểu ý ngầm với thành viên khác trong đội.

Do đó, rất nhiều người mới vì xuất hiện sai lầm, không chịu nổi sự oán trách của thành viên trong đội, nhanh chóng rút khỏi. May

mà Vương Hoằng rất thông minh. Khi vừa vào đội này, cậu ta đã tham gia một trận kiểm tra thành tích quan trọng với thành viên trong đội.

Trước trận đấu, do sợ mình xảy ra vấn đề, Vương Hoằng đã nói trước với đồng đội: "Các vị! Tiểu sinh vừa mới đến, cách thức còn chưa thạo, sợ làm lỡ đại sự, xin tha thứ! Tới lúc đó nếu có rủi ro xảy ra với tôi, chắc chắn mời các vị ăn lẩu!"

Thành viên hài hước nhất trong đội lập tức tiếp lời: "Nào, lời nói này, vì bữa lẩu của cậu, các anh em thà thua một trận. Ba tháng chưa ăn thịt rồi!"

Không lâu sau, trận đối chiến bắt đầu. Quả nhiên giống như Vương Hoằng dự liệu, không tới nửa tiếng, đã phạm ba lỗi lớn, khiến đối phương thiết lập được ưu thế không thể đảo ngược. Bốn đồng đội khác vất vả chống đỡ, nhưng khó có thể chống lại đối phương, cuối cùng đương nhiên là thua trận.

Vương Hoằng có cảm giác thất bại, ngược lại các thành viên khác trong đội lại liên tục an ủi, đổi trưởng dẫn đầu nói: "Đừng ủ rũ, chán nản, lúc bọn anh vừa chơi không khác gì cậu, cậu rất có thiên phú, chỉ thiếu luyện tập. Nói cho cùng cậu vừa gia nhập, nhưng bữa lẩu này bọn anh sẽ ghi nhớ, phát tiền lương liền tổ chức một bữa!"

Sau hai tháng rèn luyện phối hợp, Vương Hoằng hoàn toàn có thể theo nhịp bước của cả đội, thành công hòa hợp với đội.

Không lâu sau, cùng đội giành được trận đấu quy mô lớn, đoạt một trăm nghìn tệ tiền thưởng.

Kéo chân cả đội, gần như là việc mà mỗi một tay mới đều từng làm. Khác biệt giữa Vương Hoằng và rất nhiều người là sau khi xuất hiện vấn đề, bị đồng đội chỉ trích gắt gao vài câu liền sẽ lựa chọn từ bỏ.

Vì sao Vương Hoằng không những không bị trách móc nặng nề vì đã kéo chân đồng đội, ngược lại còn được khích lệ? Lẽ nào tố chất của các cầu thủ Dota đều cao, vì họ tương đối dịu dàng?

Đương nhiên không phải, trong quán net hoặc phòng ngủ ở đại học, các cầu thủ chơi Dota gần như là một đám người ăn to nói lớn nhất. Chỉ cần có các cầu chủ chơi Dota tụ tập, vì trách móc lẫn nhau mà nói bậy chẳng có gì lạ.

Đồng đội của Vương Hoằng sẽ không ngoại lệ, nhưng vì sao Vương Hoằng không chịu sự chỉ trích nặng nề?

Thực ra, một bữa lẩu là chuyện nhỏ, mấu chốt là tuyên bố rõ trước khi hành động, điều này thể hiện thành ý của bạn. Còn mời mọi người ăn lẩu trở thành cách tạ tội. Trong đó bao hàm hai hiện tượng tâm lý.

Hiện tượng tâm lý thứ nhất chính là phản ứng xảy ra sau khi chênh lệch. Chúng ta xem phim điện ảnh và truyền hình luôn có nhân vật phản diện trước khi chết phẫn nộ gào thét với nhân vật chính "Sao anh/cô có thể..." Loại trạng thái tâm lý này giải thích thực ra chính là: Vốn dĩ khả năng nắm chắc thành công rất lớn, một khi thất bại, trong lòng nhất thời sẽ không chấp nhận được, vì vậy sẽ trách móc nặng nề đồng đội đã xảy ra vấn đề.

Mà tiêm một mũi dự phòng, có thể khiến đối phương hiểu rõ: Mặc dù đã cố gắng, nhưng vẫn có thể thất bại, tới lúc đó đừng phát điên. Như vậy, khi thực sự thất bại do mình, đồng đội sẽ không oán trách bạn.

Hiện tượng tâm lý thứ hai chính là xin lỗi trước để được quyền đặc xá. Có ý gì đây? Nói trắng ra chính là nếu sự việc thực sự bị đổ bể, vậy thì bạn xin lỗi trước, xin lỗi này có thể khiến đối phương không thể nói được gì. Bởi vì trước khi sự việc xảy ra, đối phương đã nhận lời xin lỗi, ý nghĩa kỳ thực chính là tha thứ cho đối phương. Vì vậy, mọi người rất khó trách người đã xin lỗi trước khi sự việc xảy ra.

Còn có một điểm, xin lỗi kiểu hẹn trước tuyệt đối không chỉ thích hợp sử dụng giữa các đồng đội. Nghĩ mà xem, nếu một người nhờ bạn làm việc gì đó, nhưng bạn chưa chắc có thể hoàn thành một cách hoàn hảo, có lời nói trước, nếu không làm được, đối phương cũng sẽ không trách tội bạn.

Cố gắng né tránh "vùng mìn", để tâm lý của đối phương ở trong trạng thái tích cực

Giẫm lên vùng mìn là chướng ngại lớn nhất khiến con người không thể tiếp tục nói. Trong trường hợp xã giao, làm như vậy khác nào vẽ dấu chấm lên cuộc trò chuyện này. Vì vậy chỉ có người giỏi né vùng mìn của đối phương mới có thể như cá gặp nước trong quá trình nói chuyện với đối phương.

Nghĩ xem bạn có trải nghiệm như thế này không: Trong một lần trò chuyện, vốn một bên nói rất vui vẻ, song bên kia đột nhiên hỏi một câu, hoặc nói một câu, người này lập tức im bặt không lên tiếng nữa.

Rất rõ ràng, câu nói đó của bên kia khiến tâm lý người trò chuyện không vui, cho nên không định nói tiếp. Có thể tưởng tượng, trong trường hợp xã giao thông thường, nếu chúng ta muốn moi thông tin của một người, đương nhiên cần đối phương nói nhiều. Mà một khi chúng ta bất cẩn nói câu nào đó khiến đối phương không thể chấp nhận, đối phương tự nhiên sẽ mất hết hứng thú, kế hoạch moi thông tin của chúng ta cũng không thể xuống tay.

Vì vậy, chúng ta phải né tránh chạm vào "vùng mìn" của đối phương khi nói chuyện.

Trải nghiệm và điều kiện khách quan của mỗi người luôn khác nhau, những trải nghiệm khác nhau này tạo thành "vùng mìn" khác nhau của họ, giả sử bạn đã đụng vào một số vùng mìn khi nói chuyện với một người, vậy thì người này rất khó duy trì trạng thái tích cực, việc moi thông tin của bạn khả năng không có cách giải quyết.

"Vùng mìn" là gì?

Cái gọi "vùng mìn" chính là lĩnh vực một người kiêng kị. Ví dụ nhất định đừng hỏi tín đồ Hồi giáo "Vì sao người Hồi giáo các bạn không ăn thịt lợn", cũng nhất định đừng hỏi người Do Thái "Vì sao các bạn cho rằng chúa Jesus là người, không phải thần", càng đừng thành thật nói với tín đồ Cơ Đốc giáo "căn cứ vào lịch sử chúa Jesus ra đời vào mùa hè, vì vậy Giáng sinh nên vào tháng Năm, chứ không phải ngày 25 tháng 12, đúng không". Nói những lời như vậy chẳng khác nào bạn trực tiếp tự phán tử hình cho cuộc nói chuyện này, tiếp đó muốn nói chuyện tiếp, chắc chắn khó như lên trời.

Không chỉ là tôn giáo, một người đều có vùng cấm ở rất nhiều phương diện, đừng nói chuyện hôn nhân với người từng ly hôn, đừng khoe khoang hạnh phúc gia đình với đứa trẻ lớn lên trong gia đình đơn thân, v.v...

Tóm lại, có rất nhiều kiểu vùng mìn của một người, trước khi nói chuyện, phải động não, suy ra vùng mìn của người này ở đâu. Thậm chí trong quá trình trò chuyện, bạn cũng có thể biết được vùng mìn của người này thông qua các loại thông tin. Ví dụ tới làm khách của một cặp vợ chồng, bạn không hề nhìn thấy dấu vết trẻ nhỏ nhà họ trong các tấm ảnh, mà họ kết hôn đã nhiều năm. Như vậy, cặp vợ chồng này có thể có trở ngại sinh lý trong phương diện mang thai, hoặc đứa trẻ của họ mất trong sự cố nào đó. Bất kể như thế nào, đừng thảo luận về trẻ con với họ. Đương nhiên, nếu bạn muốn moi thông tin theo hướng đó, vậy thì có thể ngoại lệ.

Nhưng cho dù chúng ta cẩn thận như thế nào, luôn có một số vùng mìn có thể chạm đến khi bất cẩn. Lúc này, chúng ta cần lập tức thành tâm thành ý xin lỗi. Sau khi xin lỗi, đối phương có thể sẽ tiếp nhận bạn một lần nữa, tiếp tục nói ra những lời thật lòng với bạn. Nhớ là không ai muốn nói chuyện với một người đã giẫm lên vùng mìn của mình còn không muốn xin lỗi.

Nói tới đây, thực ra chúng ta chỉ nói một loại vùng mìn, loại phạm phải vùng mìn mà người ta kiêng kị chính là vùng mìn phần cứng, còn có một loại vùng mìn "phần mềm".

Chính vào năm 2001, hai cách trả lời thông tin "ha ha" "ờ" được phần lớn dân mạng không muốn nhìn thấy nhất. Chúng ta có thể tưởng tượng, khi một chàng trai nói chuyện với cô gái anh chàng tương tư đã lâu thông qua phần mềm: "Trời lạnh rồi, mặc nhiều quần áo thêm nhé!"

Cô gái chỉ trả lời một từ: "Ờ!"

Chàng trai lại nói: "Anh đã gửi cho em một tấm bưu thiếp, em nhớ kiểm tra và nhận nhé!"

Cô gái: "Ha ha"

Lúc này, phần lớn các chàng trai e rằng đều sẽ nảy sinh cảm giác lạnh lẽo từ trong lòng.

Trong cuộc sống, rất nhiều ngôn ngữ thực tế đã mất đi ý nghĩa vốn có của nó, trở thành lời khách sáo đơn thuần. Mà lời khách sáo này kỳ thực không hề khách sáo, giống như từ ngữ khí "ha ha" và "ờ", phần lớn thời gian bày tỏ ẩn ý là: Tôi lười nói chuyện với anh.

Trong cuộc sống, rất nhiều ngữ khí tương tự đều có loại "uy lực" này, có vẻ vô hại thậm chí vô tội nhưng trên thực tế lại tổn thương lòng người một cách vô hình. Lời nói này khiến đối phương rất khó chịu, song lại không thể trách gì. Ngôn ngữ kiểu "ha ha", "ờ" đối với đại đa số mọi người mà nói đều là vùng mìn phần mềm. Sau khi đối phương nhận được hồi đáp của bạn, rất khó có tâm tình nói với bạn những lời có giá trị một lần nữa. Nói thật sự xuất hiện của loại ngôn ngữ này là ép đối phương nói lời khách sáo tương tự với chúng ta. Mà với cuộc đối thoại không chút thành ý, rất khó moi được thứ gì có tác dụng.

Chỗ đáng sợ hơn ở vùng mìn phần mềm này là tổn thương của họ đối với đối phương càng kéo dài, cho dù bạn xin lỗi cũng không

có tác dụng. Trên thực tế bạn cũng không thể xin lỗi, ai sẽ vì lời khách sáo mà xin lỗi chứ. Lần sau, nếu bạn muốn nói gì với đối phương, khả năng tới lượt đối phương sẽ cho chúng ta nếm thử dư vị của "ha ha" và "ờ".

Cho nên lời nói này có thể không nói thì đừng nói.

Lại có người hỏi, nếu chúng ta đang thực sự rất bận và người kia muốn nói chuyện thì nên làm thế nào?

Điều này thực ra cũng rất đơn giản, nói thật là được: "Xin lỗi nhé, bạn cũ, tôi cũng muốn nói chuyện với bạn thêm một lúc, nhưng thật sự hiên tại quá bận, đợi tôi một lúc được không?"

Lời như vậy khiến đối phương cảm thấy trong lòng dễ chịu, sẽ không tính toán sự thất lễ lần này. Sau này nếu bạn muốn moi thông tin từ người này, cũng khả thi.

Tóm lại, vùng mìn ngôn ngữ của con người chỉ chia thành hai loại như vậy: vùng mìn phần cứng và vùng mìn phần mềm. Vùng mìn phần cứng, chúng ta có thể phải cố gắng hết sức né tránh, tránh không được thì nhất định phải xin lỗi kịp thời; vùng mìn phần mềm, tuyệt đối đừng giẫm vào, nếu khả năng đã giẫm lên, thì đổi sang phương thức ôn hòa tránh vùng mìn.

Khi chỉ trích người khác, phải biết quan tâm tới cảm xúc của đối phương

Cấp trên tốt không bao giờ quở mắng cấp dưới trong tình huống không cần thiết. Lời của họ luôn ôn hòa, không để lại vết tích, song trên thực tế mỗi một câu nói đều có thể đánh lên sai lầm của đối phương. Vì vậy, nếu bạn muốn chỉ trích người khác, nhất định phải tổ chức ngôn ngữ thật tốt. Ngôn ngữ giao tiếp tốt sẽ có thể khiến đối phương cố gắng làm lại, nhưng ngược lại lời nói ra không tốt sẽ khiến đối phương tiếp tục sa lầy.

Là một cấp trên, một giáo viên, một phụ huynh... không tránh khỏi phải đưa ra lời chỉ trích với cấp dưới. Mà từ trước tới nay, người ở vị trí bị chỉ trích trời sinh đã chống đối với người chỉ trích mình. Tâm lý chống đối này tạo nên rất nhiều mối quan hệ bất hòa giữa cấp trên và cấp dưới. Trong mối quan hệ bất hòa này, trách nhiệm cấp trên gánh vác chính là không đánh giá chuẩn xác cảm xúc của đối phương, mệnh lệnh không tới "điểm mấu chốt".

Trong phim truyền hình cổ trang gần đây rất thịnh hành một tình tiết như thế này:

Mẹ của Hoàng thái tử, cũng chính là Hoàng hậu đã qua đời, Thái tử được giao cho quý phi có danh tiếng nhưng không có con nối dõi trong cung nuôi dưỡng.

Thái tử là một đứa trẻ bướng bỉnh, nhưng lại được Hoàng đế vô cùng yêu thương vì Hoàng hậu mất sớm. Bởi vậy Thái tử lại càng không coi ai ra gì. Khi thầy dạy bắt Thái tử làm bài, Thái tử không những không nghe mà còn trêu chọc thầy, đặt nghiên

mực lên ghế mà thầy thường ngồi. Thái phó tóc trắng phơ bị tức dựng ngược râu, nhưng lại chẳng biết làm thế nào với Thái tử, cuối cùng, đành báo tới chỗ Quý phi phụ trách quyền nuôi dưỡng Thái tử.

Theo lý mà nói, bất cứ đứa trẻ nào đều sẽ có cảm giác bài xích từ đáy lòng với người thay thế mẹ ruột mình, vị này đương nhiên cũng không ngoại lệ. Thái tử đang chơi trong ngự hoa viên, vẻ mặt hiển nhiên không sợ trời không sợ đất.

Thế nhưng, Quý phi không hề quở trách thậm chí mắng mỏ hắn, mà vui vẻ hòa nhã hỏi một câu: "Thái tử điện hạ, bài tập làm thế nào rồi?"

Thái tử bỗng đỏ mặt, thè lưỡi với Thái phó đằng sau Quý phi, làm mặt quỷ, ngoan ngoãn chạy đi làm bài.

Thực ra, tất cả mọi người đều giống trẻ con, bản thân đã có tâm lý phản nghịch. Vì thế nếu đối phương phạm phải sai lầm, mà bạn cứ đuổi theo lỗi sai không buông, sự áy náy do phạm lỗi của họ sẽ tiêu tan thành mây khói, thay thế nó là tâm lý phản nghịch mạnh hơn, càng thêm oán giận bạn.

Song, trong cuộc sống thực tế, chúng ta không thể không đối mặt với tình huống cần phải chỉ trích người khác, vậy thì gặp phải tình huống này, nên làm thế nào đây?

Đầu tiên, tự chúng ta phải có nhận thức, mục đích chúng ta chỉ trích là để người khác không phạm sai lầm nữa. Giống như Quý phi, mục đích của bà ấy là khiến Thái tử làm bài, chứ không phải trách mắng hắn. Do vậy, bà ấy không hề quở trách Thái tử giống như trưởng bối bình thường, dây dưa lỗi lầm Thái tử phạm phải, mà đi thẳng vào vấn đề làm bài tập chưa? Như vậy, ý trách cứ trong ngữ khí dễ dàng nhận ra, nhưng sẽ không khiến Thái tử nảy sinh tâm lý phản nghịch.

Thái tử còn nhỏ dại không vượt qua được sức lôi cuốn của việc ham chơi, trong lòng mặc dù vẫn cảm thấy đọc sách là việc không thú vị, nhưng đồng thời cũng có cảm giác áy náy nhất định với bản thân ham chơi không học.

Do vậy, một câu nói của Quý phi đã đạt được hiệu quả mà người khác mắng mỏ cũng không có tác dụng, công lao chắc chắn nằm ở chỗ bà đã nắm chắc cảm xúc của Thái tử.

Tôi còn quen một vị lãnh đạo, cách chỉ trích cấp dưới khá giống với Quý phi đó.

Tôn Gia Lương là giám đốc phòng sáng tạo của công ty quảng cáo, trong công việc anh ta được coi là ưu tú, nhưng khó được gọi là xuất chúng. Thứ anh ta được lãnh đạo cấp cao công ty nhìn trúng, thực tế là năng lực phối hợp thỏa đáng với mọi người của anh ta.

Về thiết kế, điều khiến lãnh đạo tập thể đau đầu nhất chính là tốc độ của các nhà thiết kế. Do đây là một ngành nghề cần thiên phú và linh cảm, vì vậy khi các nhà thiết kế không có linh cảm, cấp trên của họ rất đau đầu: Ví dụ không nói, các nhà thiết kế sẽ không sốt ruột; nếu nặng lời, các nhà thiết kế sẽ cảm thấy uất ức, càng ảnh hưởng tới tâm trạng sáng tác. Làm thế nào?

Tôn Gia Lượng chính là cao thủ giải quyết vấn đề này. Có lần, một nhà thiết kế đã chậm hẹn gần một tuần mới giao lại cho anh bản kế hoạch chiến lực doan nghiệp. Tôn Gia Lượng nhìn một lượt rồi khen ngợi người này: "Bản kế hoạch của cậu rất tốt, nhưng có vẻ cậu làm quá kỹ, lần sau cậu có thể lựa chọn phương án tốt hơn một chút thì sẽ hay hơn nhiều."

Nhà thiết kế hơi đỏ mặt, vì biết mình đã kéo dài thời gian quá lâu.

Dây dưa sai lầm của cấp dưới đối với một người cấp trên mà nói là một việc vô ích. Lỗi sai nhân viên cấp dưới phạm phải sẽ không thay đổi vì sự dây dưa của bạn, thứ họ thay đổi chỉ là cảm giác áy náy vốn không nhiều của họ. Cấp dưới phạm sai lầm, trong lòng họ không phải không hề biết sai chút nào, chỉ khó nói ra, mà điều họ mong đợi là cấp trên cũng đừng nói ra, qua loa cho xong chuyện, đây thông thường cũng là điểm khiến người khác đau đầu nhất của cấp dưới.

Vì vậy, phải học Tôn Gia Lương, không chỉ rõ lỗi sai của đối phương. Cậu làm quá kỹ, kỳ thực ý tứ sâu xa chính là cậu chậm quá.

Nhưng cách nói mập mờ này có thể có tác dụng giảm bớt tâm lý phản nghịch của đối phương, nâng cao cảm giác áy náy của họ, dùng cách thức không tổn thương hòa khí nhắc nhở đối phương lần sau đừng làm như vậy.

Làm việc nên chừa một phần, mới không thể tự đoạn tuyệt đường lui

Bất kỳ ai giữ vị trí lãnh đạo trong thời gian dài đều học được một đạo lý, đó chính là đừng đặt tất cả trứng gà trong một cái giỏ. Chúng ta có thể không ở vị trí lãnh đạo, nhưng không thể không học kinh nghiệm cuộc đời này: Làm việc chỉ làm tròn bảy phần, mới có thể giữ lại đường lui bất cứ lúc nào.

Khi nông thôn Hàn Quốc thu hoạch trái hồng thường có một thói quen, chính là không hái hết tất cả các trái hồng, mà để lại một vài quả chín trên cây.

Du khách không hiểu, hỏi những người thu hoạch trái hồng, họ chỉ cười cười, nói là để thức ăn cho chim hỷ thước.

Cách giải thích này ngược lại càng khiến du khách không hiểu, truy vấn nhiều lần, người thu hoạch mới cho họ biết ngọn nguồn.

Hóa ra hai mấy năm trước, nông dân khi thu hoạch trái hồng cũng hái tất cả toàn bộ trái hồng chín. Mùa đông năm đó, đột nhiên tuyết rơi rất lớn, chim hỷ thước trong rừng không thể tìm thấy thức ăn trong nền đất đầy tuyết, vì vậy đều bị chết đói cả.

Năm sau, do không có chim hỷ thước khiến nạn sâu bệnh tràn lan, mùa thu năm đó vườn hồng không thu hoạch được trái nào.

Từ đó về sau, mọi người mới hình thành thói quen để lại một vài trái hồng trên cây.

Trong *"Thái căn đàm"* từng có một câu như sau: "Đường hẹp nhường người một bước, vị ngon để lại ba phần." Những người thu hoạch trái hồng của Hàn Quốc có lẽ chưa từng nghe câu này, nhưng quả thực đã làm được.

Phải biết, vạn vật thế gian tuần hoàn không ngừng, song ít có sự viên mãn. Bất cứ việc nào, khi bạn cố gắng hết sức làm tốt nhất có thể, bản thân đã không thể tìm ra chút thiếu sót, nhưng không biết lỗ hổng thực sự có thể bị ẩn ngay trước mắt. Giống như nông dân thu hoạch hết trái hồng năm đó, khi ấy trong lòng họ chỉ là niềm vui thu hoạch, ai cũng không ngờ năm sau có thể không thu hoạch được gì.

Hai năm này cùng với thị trường đồ cổ ngày càng hưng thịnh, có một ngành nghề cũng phát triển theo, gọi là "làm nhái", nhìn hình thức biết nội dung, chính là hàng giả mô phỏng.

Phải biết, đồ cổ chế tác tinh xảo thường giá không nhỏ, không có gia tài kếch xù không chơi nổi. Mà rất nhiều nhà bậc trung cũng thích trang trí nhà cửa mang màu sắc cổ xưa một chút, vậy thì chỉ có thể mua những món hàng giả giá rẻ.

Nghề làm hàng giả này có lịch sử hàng trăm năm, đã trải qua nhiều năm truyền thụ, kế thừa và phát triển, kỹ thuật của các nhân công trong nghề cũng ngày càng tinh xảo. Việc phỏng theo các loại kỹ xảo như vẽ, keo hồ, chạm trổ, lên màu, nung màu,... đều được bắt chước theo một các đáng ngạc nhiên. Thậm chí có những loại hàng giả còn được làm khéo léo và tuyệt vời hơn cả hàng thật.

Thầy Giản Thốn chính là đại sư chế tác hàng giả, mấy đệ tử của ông đều đã có thành tựu trong nghề, đủ để độc lập tác chiến, địa vị của ông ấy không cần nói cũng biết.

Có điều, hễ là học trò bước ra từ môn phái của ông thì đều có một thói quen là dù họ có chế tác ra được những sản phẩm đặc sắc nhường nào cũng sẽ không để lại tên của mình. Vậy nên với những người chưa từng chạm vào đồ cổ sẽ không biết, chỉ có người trong nghề mới có thể liếc một cái là biết ngay đây là tác phẩm của học trò thầy Giản.

Rất nhiều người không hiểu điều này: Rõ ràng là tác phẩm hoàn mỹ có thể đội lốt hàng thật, vì sao nhất định phải chủ động để lại tì vết?

Trong nước có một nhà sưu tầm nổi tiếng từng hỏi qua thầy Giản vấn đề này, thầy Giản nghĩ một lát, thản nhiên đáp: "Làm giả cũng nên để lại một phần, để bày tỏ sự kính nể."

Thầy Giản trong câu chuyện nói phải kính nể, ông ấy kính nể điều gì? Chắc hẳn chính là đạo lý của trời đất. Tưởng tượng một chút, nếu ông ấy thực sự tạo ra hàng giả không tì vết, hoàn mỹ, nhỡ may bị phần tử phạm tội lấy đi, giả làm hàng thật đem bán, trách nhiệm sẽ thuộc về ai?

Trong *"Tăng Quảng Hiền Văn"* cũng có một câu, viết: "Ba mươi năm Hà Đông, ba mươi năm Hà Tây".

Câu này có ý là con người vĩnh viễn không biết thời vận sau này sẽ ra sao. Trong cuộc sống cũng như vậy, bất luận chúng ta làm gì, đều đừng khiến sự việc tuyệt đối hóa. Tuyệt đối hóa có nghĩa không chừa một phần, mà không chừa một phần thì có nghĩa sự việc không cách nào sửa chữa nữa. Lúc này một khi xảy ra biến số, e người chịu thiệt chính là bản thân chúng ta.

Nơi nào đó ở nước Pháp có một giáo đường. Một hôm, mọi người đang cầu nguyện, đột nhiên trên trời rơi xuống một hòn đá lớn làm thủng đỉnh của giáo đường, rơi trước mặt mọi người. Dân chúng tấm tắc khen ngợi hết lời việc này, lập tức tặng hòn đá này tới viện khoa học, nói là hòn đá trên trời. Thị trưởng nơi đó thậm chí còn ký tên của tiểu trấn lên trên.

Nhưng các viện sỹ trong viện khoa học cho rằng thiên thạch không thể nào tài tình rơi trên giáo đường, cũng không thể giữ diện tích lớn như vậy. Sau khi phán đoán vật này là giả, họ còn nói mấy lời khó nghe để mỉa mai dân chúng như "Mấy người tỉnh lẻ thật sự muốn nổi tiếng tới phát điên rồi."

Thị trưởng đành đưa dân chúng xấu hổ quay về, còn hòn đá lớn đó vẫn vứt ở ngoại ô của Paris.

Một năm sau, một nhà thiên văn học đi dạo chơi ngoại thành, đã phát hiện thiên thạch, lập tức đem nó về nghiên cứu, tuyên bố đã tìm thấy thiên thạch lớn nhất trên thế giới, các viện sĩ khác ào ào chúc mừng nhà thiên văn học. Khi nghiên cứu, phát hiện trên hòn đá khắc một chữ của tiểu trấn, điều này mới có người nhớ tới việc của một năm trước, mấy viện sĩ cười nhạo dân chúng cực kỳ xấu hổ.

Mà khi viện khoa học thông báo dân chúng nhận thưởng, dân chúng nghĩ tới sự sỉ nhục một năm trước, bèn nhất trí bỏ phiếu từ chối nhận tiền thưởng, sau đó xông vào viện khoa học, kéo viên thiên thạch lớn đi, tuyên bố đây là tài sản của trấn họ, không thuộc viện khoa học.

Giả sử thái độ của các viện sỹ với dân chúng năm đó tốt hơn một chút, một năm sau dân chúng chắc chắn sẽ không bất hợp tác như vậy.

Trong cuộc sống chúng ta phải tránh làm những việc tương tự như mấy vị viện sỹ đó, bất luận là khi nói chuyện hay làm việc đều phải cho mình một con đường lui, nhỡ may sự việc có biến cố, cũng dễ xoay chuyển kịp thời.

Có một nhà điêu khắc xuất chúng, tay nghề của anh ta xa gần đều biết tiếng.

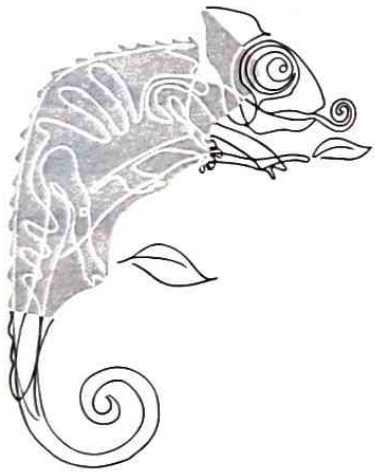
Một hôm, một người thích khắc tượng thỉnh giáo bí quyết từ anh ta.

Nhà điêu khắc không hề giấu giếm nói: "Không có bí quyết gì, chỉ cần làm được hai điểm dưới đây: Một là khắc mũi to hơn một chút; hai là khắc mắt nhỏ đi một chút. Mũi to rồi còn có thể sửa nhỏ; mắt nhỏ rồi còn có thể sửa to. Nếu ngay từ đầu mũi khắc nhỏ, thì không thể nào làm to hơn nữa; mắt ngay từ đầu khắc to thì không cách nào sửa nhỏ".

Người yêu thích khắc tượng nghe xong lập tức hiểu ra.

Một phần chúng ta giữ này đó thực ra chính là một chút để mũi to ra và một chút để mắt nhỏ lại. Một phần dư ra này có thể giúp chúng ta điều chỉnh phương hướng, ứng phó với nhiều biến số hơn.

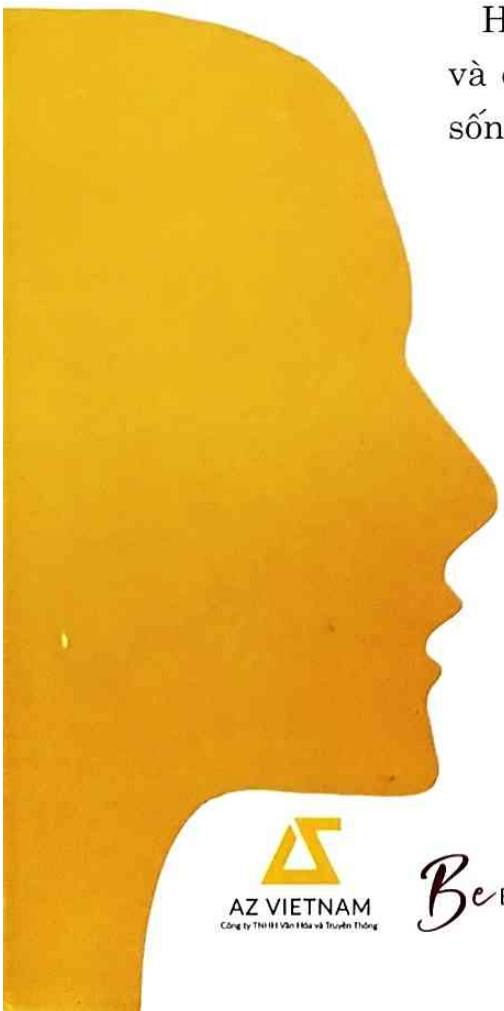
Tải ebook tại tvn-eb.com



Lòng người, có lẽ là thứ thay đổi khó đoán nhất. Hầu như ai cũng có thể nhìn thấy biểu cảm và hành động của người khác, nhưng rất ít người có thể nhìn thấu được tâm lý của họ.

Cung cấp cho bạn những kết quả nghiên cứu hữu ích trong lĩnh vực ngôn ngữ cơ thể và thuật đọc suy nghĩ, ***Tâm lý học - Nghệ thuật giải mã hành vi*** sẽ giúp bạn thấu hiểu lòng người cũng như hiểu được thế giới quan của người khác. Không chỉ vậy, bạn sẽ học được cách mà những người thông minh sử dụng kỹ thuật đọc suy nghĩ để nhanh chóng nhận được sự ủng hộ của người khác, cũng như tạo ra sức ảnh hưởng đến những người xung quanh mà không để lộ dấu vết.

Hy vọng bạn sẽ có thể hoàn thiện bản thân và chiến thắng được mọi vấn đề trong cuộc sống nhờ toàn bộ kỹ thuật này.



AZ VIETNAM
Công ty TNHH Văn Hóa và Truyền Thông

BeBOOKS

Tâm lý học - nghệ thuật giải mã hành vi
ISBN: 978-604-326-111-0
9 786043 261110

Giá: 150.000 VNĐ
8 935325 000287